

21世纪修订版

思考致富

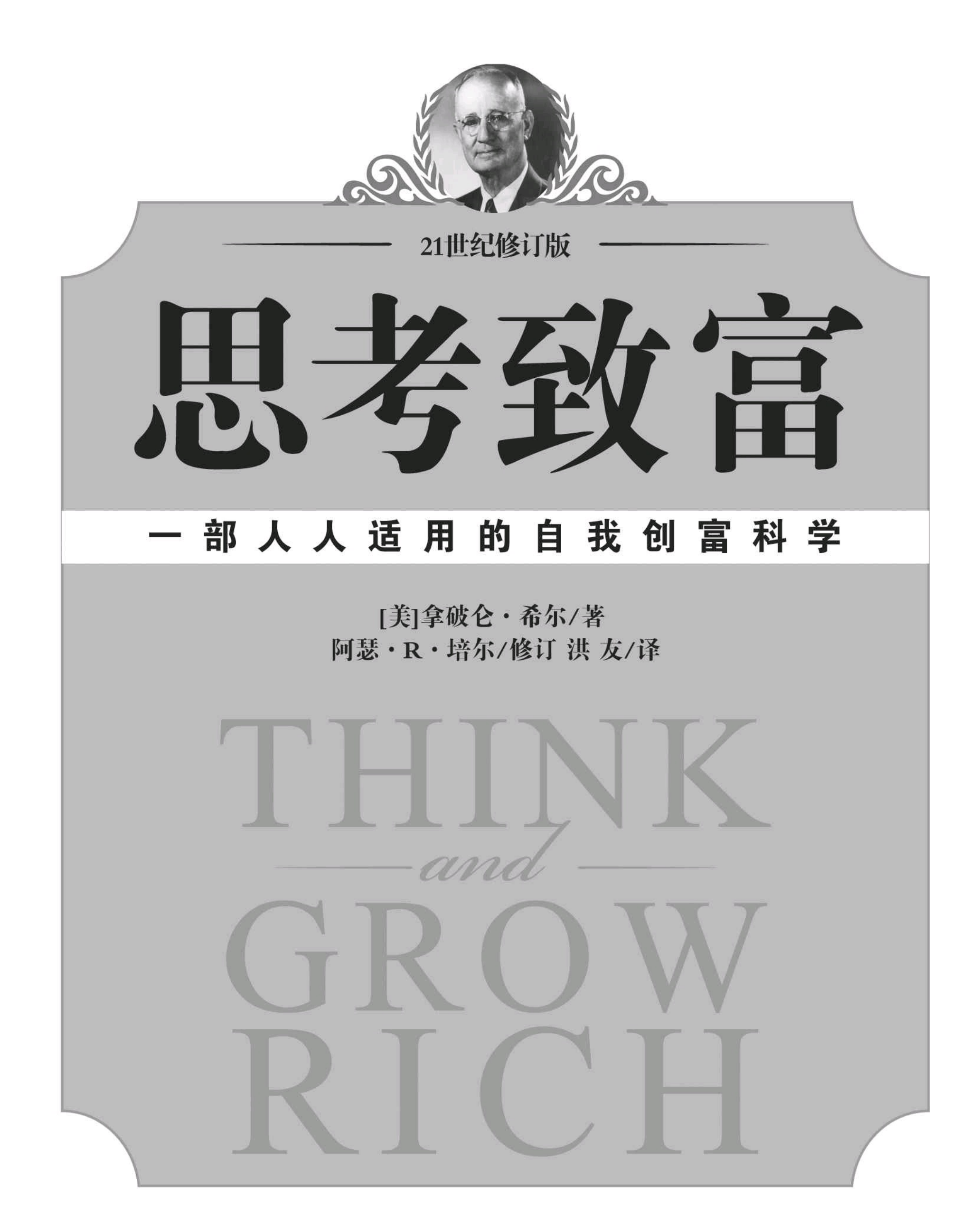
[美]拿破仑 · 希尔/著

一 部 人 人 适 用 的 自 我 创 富 科 学

THINK and GROW RICH

天津社会科学院出版社




21世纪修订版
思考致富
一部人人适用的自我创富科学
[美]拿破仑·希尔/著
阿瑟·R·培尔/修订 洪 友/译
THINK
and
GROW
RICH

天津社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

思考致富/(美)希尔著;洪友译. —天津:天津社会科学院出版社,2008.4

书名原文:Think and Grow Rich

ISBN 978-7-80688-372-3

Ⅰ.思… Ⅱ.①希… ②洪… Ⅲ.成功心理学-通俗读物 Ⅳ.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 019324 号

天津市版权局著作权合同登记号: 02-2007-128

出版发行: 天津社会科学院出版社
出 版 人: 项 新
地 址: 天津市南开区迎水道 7 号
邮 编: 300191
电话/传真: (022) 23366354
(022) 23075303
电子信箱: tssap@public.tpt.tj.cn
印 刷: 北京领先印刷有限公司

开 本: 720×960 毫米 1/16
印 张: 14
字 数: 200 千字
版 次: 2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷
定 价: 25.00 元

序　言

本书每一章都提到了曾经造就500多位超级富翁的成功秘诀，我曾对这些巨富进行过多年的认真研究。

20多年前，安德鲁·卡内基最早让我注意到了这一秘诀。当时我还是个孩子，这个精明而慈祥的苏格兰老人却毫不经意地将这一秘诀注入我的脑海。随后，他惬意地往椅背上一靠，快乐地眨着双眼，认真观察我是否真正领悟了他的话语中所蕴藏的旨意。

当他发现我确实领悟其意之后，便问我是否愿意花20年以上时间，经过充分准备之后，将这一秘诀公之于世，传授给那些一旦没有它的指导便只能虚度一生的芸芸众生。我欣然表示愿意，于是在卡内基先生协助下，我恪守了自己的诺言。

本书所包含的秘诀经过成千上万人的实践检验，实践对象几乎遍布各行各业。卡内基先生的初衷是，这则给他带来巨额财富的神奇公式，应该同样运用于那些无暇研究怎样赚钱的人身上，而他更希望我能通过与各种人打交道的经历，来检验并证明这条公式的可靠性。他坚持认为所有公立学校和大学都应该传授这条公式，而且还表达了自己的看法：如果传授得当，这条公式能够使整个教育系统发生翻天覆地的变革，甚至能使学校教育时间减少一半以上。

与查尔斯·M·施瓦布以及和施瓦布同类型的其他年轻人共处的经历，使卡内基先生相信：学校教的知识对于谋求生计或挣大钱并不完全管用。之所以得出这一结论，是因为他接连考察了许多年轻人，这些人有许多几乎没受过什么在校教育，但是，通过指导他们运用这个公式，希尔为这些年轻人培养了罕见的领导品质。此外，他的指点也使每个接受指点者发了财。

在“信念”一章里，你将读到一个令人震惊的故事：工业巨头美国钢铁公司的创建和经营竟然出自一个年轻人之手！卡内基先生通过这个年轻人证明，自己的公式对所有人都适用，只要你为它做好了准备。仅仅运用这条秘诀，年轻的查尔斯·M·施瓦布就赚了个盆满钵满，并且赢得了无限商机。粗略地讲，对这个公式的具体运用价值超过 6 亿美元。

对于每个认识卡内基先生的人来说，这些事实几乎无人不知。了解了它们，你就能明确了解阅读本书可能给你带来什么，但有一个前提：你要知道自己想要什么。

这条秘诀甚至在接受20多年的实践检验之前，便传授给了10多万名男男女女。不出卡内基先生所料，这些人运用它获得了巨大的个人利益。他们中有人用它发了财，有人则运用它成功建立了和谐的家庭生活。

我所指的秘诀在本书通篇提及的次数不下100次，但我并没有直接说出其名称，因为只有当它呈现出来映入眼帘时，似乎才能更成功地发挥作用。也只有那些做好接受它的准备并打算寻找它的人，才可能将其为己所用。这也正是卡内基先生如此平静地将它传授给我，却不告诉我其具体名称的原因。

如果你做好了运用它的准备，就能辨认出这个秘诀，至少在每一章能辨别出一次。如果你想知道怎样才能找到它，那么我想我会很荣幸地告诉你，不过那样一来，你就缺少了许多通过用自身方式发现它而获得的乐趣。

写这本书的时候，我当时正要完成大学最后一年学业的儿子偶然看到了第二章手稿。读完之后，他靠自己发现了这条秘诀。他对该章内容的运用非常有效，以至于第一次求职就谋得了一个重要职位，所拿薪水远高于同等条件的其他人。我在第二章简要介绍了他的故事。读到那里时，也许你在本书开头产生的所有感受（即觉得本书“开的是空头支票”）都将烟消云散。同样，事实证明，当你失意时，当你需要克服棘

手的困难时，当你几经努力却屡试屡败时，当你由于病痛或肉体折磨而痛苦不堪时，我儿子发现并运用卡内基所提公式的故事，也许便是你苦苦寻觅的绝望沙漠上的一片绿洲。

伍德罗·威尔逊总统在第一次世界大战中曾经广泛运用这条秘诀。每名参战的士兵在奔赴前线之前，都会在火车上收到仔细包装的这条秘诀。威尔逊总统对我说，在筹集战争所需巨额资金的过程中，这条秘诀发挥了重要作用。

20世纪初，时任菲律宾群岛总统特使的曼纽尔·L·奎松在这条秘诀的鼓舞下，为祖国人民争取自由，后来成为该国第一任总统和人民领袖。

这条秘诀有一个特色：那些曾经得到并运用过它的人，发现无需多少努力便能迅速取得成功，而且永远不会再次失败！如果你不相信，不妨研究那些曾经运用过它的人的姓名（无论它在哪里被提及），亲自核对他们的历史记录，之后你就信了。

当然，世上根本没有不劳而获这种事！

要想得到我提到的秘诀，不可能不付出代价，只不过代价远小于秘诀的自身价值而已。而那些不刻意追求它的人，即使付出的代价再高昂，也无法得到它。你不能通过别人的恩赐得到它，也不能用金钱买到它，因为它由两个部分组成。那些已经为它做好接收准备的人，已经将其中一部分紧攥在手了。

这条秘诀对所有为它做好接受准备的人而言都同样管用。教育与它没有关系。我出生前很长时间，这条秘诀就自找家门，到了托马斯·A·爱迪生手里。爱迪生对它运用得那样精妙，以至于他尽管只上了三个月的学，却成为世上首屈一指的大发明家。

这个秘诀随后又传给爱迪生先生的一个事业伙伴。此人同样有效地运用了秘诀，尽管当时他每年只挣12000美元，此后却挣得一大笔财富，并在年富力强的时候急流勇退。你将在第一章开头发现他的故事。

它会让你相信，财富并非遥不可及；你仍然能成为想要成为的样子；只要为获得金钱、名誉、地位和幸福做好了准备并且下定决心，这些恩赐都能归你所有。

我怎么知道这些呢？在看完本书之前你便会知道答案。你也许能在第一章便找到答案，也可能会在末页发现它。

应卡内基先生要求，我进行了长达２０年的研究。期间，我分析了数百位名人的成功之道。他们中的许多人承认自己是在卡内基所提供秘诀的帮助下才积累起这些巨额财富的。这些名人有：

亨利·福特（汽车制造商）
西奥多·罗斯福（美国前总统）
威廉·里格利（著名制造商）
约翰·沃纳梅克（商人、原美国邮政局长）
詹姆斯·Ｊ·希尔（铁路大王）
威尔伯·莱特（飞机发明者）
威廉·詹宁斯·布赖恩（律师、政治家）
伍德罗·威尔逊（美国前总统）
威廉·霍华德·塔夫脱（美国前总统）
艾尔伯特·Ｈ·加里（著名律师、实业家）
金·吉列（发明家、制造商）
亚历山大·贝尔（电话发明者）
约翰·Ｄ·洛克菲勒（石油大王）
托马斯·Ａ·爱迪生（大发明家）
Ｆ·Ｗ·伍尔沃斯（著名商人）
克拉伦斯·达罗（著名律师）
……

这些名字仅代表数百位美国名人的一小部分。这些名人在金融界以

及其他领域所取得的成就证明：理解并运用卡内基秘诀的人，都能到达人生成就的高峰。我从来没有听说有人在受到这一秘诀指点之后，却没能在选定的职业领域取得令人瞩目的成就；也没有听说过有人在没有掌握这一秘诀的情况下却能卓尔不群，或者积累起可观的财富。从这两点，我得出一个结论：作为欲成大事者必须掌握的知识，这条秘诀要比人们通过众所周知的“教育”所学到的知识更重要。

那么什么是教育呢？本书对这个问题作了详尽的解答。从接受的在校教育看，这些人当中，有许多人没有受到多少正规教育。约翰·沃纳梅克曾告诉我，说他只上了一点点学，并且他获取知识的方式就像向一台先进机车的水箱加水，“每当水用完一点，我就用瓢舀水添进去”。亨利·福特连中学都没上过，更不用说上大学了。我无意贬低在校教育的重要性，而只是想表达内心真诚的信念，即那些掌握并运用这条秘诀的人，即便接受在校教育的机会非常有限，也同样能到达事业的巅峰、积攒大笔财富、成为自身命运的主宰者。

在读到某个地方时，我提到的秘诀会从字里行间跳出来。只要你为接受它做好了准备，它就会赫然出现在你面前！当它出现时，你可要认得出来。无论你接收相应信号的位置是在第一章还是最后一章，当它蓦然现身时，你都要停下片刻仔细思量，因为此时此刻将标志着你人生最重要的转折点。

我们现在即将转到第一章，看看我那个挚友的故事。他曾经坦率承认自己曾经见过那神奇的信号，而事业上的成就也足以证明他曾经深思熟虑。读到他和另一些人的故事时，不要忘了，他们要解决的是人生中的重大问题，而这些问题正是所有其他人同样要经历的。当一个人为谋生，为寻找希望、鼓励、满足和安宁，为积攒财富，为享受肉体和精神的自由而奋斗时，这些问题都会出现。

通读本书时，你要记住一点，书中描述的内容都是事实而非虚构，其目的在于传递一条放之四海而皆准的伟大真理。所有为这条真理做好

接受准备的人，都不仅明白自己做什么，而且知道该怎样做！此外，他们还能从本书中得到鼓励，知道怎样迈出第一步。

在你阅读第一章之前，请允许我最后提一条小小建议。这条建议也许能为你提供一条线索，而卡内基先生的秘诀也许能通过这条线索循踪而得。这条建议便是，一切成就、一切辛劳所得的财富，最初都不过源于一种想法！如果你为接受成功秘诀做好了准备，那么你就拥有了秘诀的一半，当另一半进入你的脑海时，你一眼便能认出它来。

拿破仑·希尔

1937年

前　言

《思考致富》一书1937年首版曾轰动一时，当时被誉为一本伟大的励志书。这本书与戴尔·卡内基的《怎样赢得友谊影响他人》（国内中译本《人性的弱点》——译注）以及诺曼·文森特·皮尔的《积极思考的力量》一起，成为那些追求生活幸福、事业有成之人的必备书。

本书销量超过1500万册，成为无数人前进的灯塔和路标，为他们避免大萧条带来的贫困，为自己、家人和员工的事业繁荣抢占先发优势指明了方向。

拿破仑·希尔是谁，他的成功哲学之源又是什么呢？出身贫苦的拿

破仑·希尔1883年生于弗吉尼亚乡村一个单间小屋。12岁那年，他成了孤儿，由亲戚抚养成人。在战胜贫穷并费尽周折获得教育机会之后，他成长为所处时代求真务实的天才。

希尔13岁时便走上写作生涯，担任小镇报社的特约通讯员（其实就是个记者），任务是将所在地区发生的大事小事写成文章，挣一点微薄的薪水。也许是由于为战胜贫穷而独自奋斗吧，有个问题总是让他魂牵梦系：为什么我无法在经济生活中真正成功、无法实现生活幸福这一目标呢？

为了谋生，他决定向法律和新闻界进军。早年的记者生涯为他顺利通过法学院学习提供了经济后盾。他取得的重大突破来自于接受一项任务：根据名人的成功写出系列故事。

在系列故事的写作过程中，他的采访对象就包括世界著名的钢铁巨头安德鲁·卡内基。卡内基先生对这位年轻的新闻记者印象极深，他甚至交给希尔一项任务。这项任务左右着希尔随后25年的生活，那就是采访500多位名人，从他们身上找出一个每个人都能适用的成功公式。

受访者包括当时世界上最伟大、最富有的人，有托马斯·爱迪生、亚历山大·格雷厄姆·贝尔、亨利·福特、查尔斯·M·施瓦布、西奥多·罗斯福、小威廉·里格利、约翰·沃纳梅克、威廉·詹宁斯·布赖恩、乔治·伊斯曼、伍德罗·威尔逊、威廉·H·塔夫脱、约翰·D·洛克菲勒、F·W·伍尔沃斯，以及其他一些如今不太知名的人。在此期间，安德鲁·卡内基成为希尔的导师。他充分利用受访者的思想和经历，帮助希尔构建了一种成功哲学。

《思考致富》取得的成功开启了希尔漫长的职业生涯，使他成为一位商业领导人、演讲家和畅销书作家，也使他凭借自身之力成了百万富翁。

拿破仑·希尔在度过一段漫长的成功生涯后，于1970年去世。他的作品成为个人成功的行动准则，几乎影响了整整70年以来的广大读者。

修订一部经典著作是一件具有里程碑意义的任务。作者的基本指导思想不能变。这本书永远是拿破仑·希尔的著作，而不是我的著作。我看待这本书就像艺术品修复者对待一幅正在复原的经典画作一样。修复者要在尽可能不改变作品原貌的前提下，除掉使画作失去光泽的灰尘和污垢之后，再用毛刷仔细擦拭，保持艺术家的原始风格，如此一来，就能重新展现画作的原始魅力和光彩。修订一本书也需要采用同样的方法。我认真学习了原文，删除了一些故事和轶闻，因为它们尽管适用于20世纪30年代的读者，但对于21世纪的读者来说也许无关紧要。我用一些更新的事例、证据取而代之，这些人在现时代自己的职业生涯中，证明了拿破仑·希尔宣扬的原则。

在以下章节中，你将学习这些原则。除了能读到希尔为本书原版所研究的那些人（如卡内基、爱迪生、福特以及19世纪末20世纪初其他巨擘）的成功故事之外，还能遇到我们现时代一些顶尖成功人士，如比尔·盖茨、玛丽·凯·爱什、阿诺德·施瓦辛格、雷·克罗克、迈克尔·乔丹和其他名人。

对今天的读者来说，拿破仑·希尔经过实践证明的致富步骤就像对他同时代的人那样一样有效。所有阅读、理解并运用这一致富哲学的人，都会为吸引并享用较高的生活标准做好更充分的准备，而那些没有做好接受准备的人，无论是过去、现在还是将来，都无法得到它们。

因此，当你热切地遵照拿破仑·希尔的指点、在人生道路上发生重大变化时，一定要做好充分准备。这样做会为你带来回报，使你不仅能为自己加入富人行列打下基础，而且还能享受和谐而融洽的生活。

亚瑟·R·培尔

（哲学博士）

2004年

第一章 思想的力量

（激发潜能的动力之源）

“人的想法是物质性的”，事实的确如此，而且当想法与明确目的、毅力和一种炽热欲望混合时，就会成为强有力的物质，因为此时，它们能转变成财富或其他有形物体。

通过“思想”与托马斯·A·爱迪生共通的人

人的确能思考致富，埃德温·C·巴恩斯发现这个道理是多么真实。他的这一发现并非一下子得到，而是一点点积累而形成，从一开始的炽热欲望，逐渐变成伟大的托马斯·爱迪生的事业伙伴。

巴恩斯的强烈欲望有一个鲜明特色，就是它的明确性。他希望与爱迪生共事，而不是为爱迪生做事。不妨仔细看看文中怎样描写他将欲望变成现实的方法，之后，你将对引领你获得财富的13条原则有更深理解。

当这种欲望（思想冲动）第一次在他脑海闪现时，他还不具备将想

法付诸实施的条件。有两大困难挡住他前进的去路：第一，他不认识爱迪生先生；第二，他买不起去新泽西州奥伦奇市的车费。这两个困难足以让大部分企图梦想成真的人铩羽而归。但是，他的欲望可不是普通的愿望！他早就下决心要千方百计实现这一愿望，甚至最终决定坐“闷罐车”前往而不是甘于失败（如果你不知道什么是“闷罐车”，不妨认为他是坐运货列车前往东奥伦奇的）。

他来到爱迪生先生的办公室，宣布此行目的是与这位大发明家共事。多年后，爱迪生先生谈到第一次见到巴恩斯的情景时说：“他站在我对面，看上去像个平平常常的流浪汉，但脸上却表现出某种东西，给人传递着一种‘不到黄河心不死’的印象。根据多年与人交往的经验，我知道，当一个人对某件事物的渴望真正强烈到愿意拿整个未来为筹码获得它的时候，他必定会取得成功。他给了他机会，满足了他的要求，因为我发现他决心已定，不达目的誓不罢休。之后发生的事证明，我在处理这件事时没有犯任何错误。”

年轻的巴恩斯在当时到底向爱迪生说了什么，与他想了什么相比，已经远远不重要了。连爱迪生自己也这么说！激励巴恩斯最早站在爱迪生办公室的肯定不是这位年轻人的长相，因为从这一点来说，显然对他不利。重要的是他在想什么。

如果能将这句话表达的含义传递给读到它的每一个人，那么大家就不必再读本书余下的内容了。

巴恩斯并不是第一次见到爱迪生时就实现了与他共事的愿望。他确实得到了在爱迪生办公室工作的机会，拿着微不足道的薪水，做着对爱迪生而言无关紧要的工作。但是这种工作对巴恩斯却无比重要，因为这使他有机会向中意已久的“合伙人”展示自己的“商品”。

几个月过去了。显然，巴恩斯渴望已久的目标看不到半点实现的可能，而他早就下决心要将这个目标作为自己的明确目的。但是，巴恩斯的脑子里正在发生一件重要的事情。他日复一日地强化着自己的欲望，

那就是：成为爱迪生的事业伙伴。

心理学家曾说：“当一个人真正为某件事做好准备时，这件事便会露出自己的真面目。”这句话没有错。巴恩斯已经为成为爱迪生的事业伙伴做好了准备，而且还下决心继续准备下去，直到得到自己孜孜以求的东西为止。他并没有对自己说“算了吧，这有什么用？我还是改变想法、找一份推销工作得了。”而是说，“我到这里来是为了与爱迪生共事，即便这个目标需要付出余生去争取，我也要实现它。”他已经豁出去了！如果人们都树立一个明确目标，然后不遗余力地支持这个目标，直到它让你魂牵梦绕、寝食不安，那么我们的人生会得到怎样的改写啊！

也许年轻的巴恩斯当时并不懂得这一点，但是他那坚定的决心、为实现单独一个欲望不顾一切的毅力，注定会摧毁一切障碍，为自己赢来梦寐以求的机遇。

机遇来临时，它出现的形式和方位都出乎巴恩斯的预料。这是机遇狡诈性的体现。机遇有个狡猾的习惯，喜欢从后门悄悄溜进来，往往还喜欢以灾难或暂时失败的方式乔装露面。也许这正是太多的人认不出机遇的原因吧。

爱迪生先生刚刚改进了一种新式办公设备，在当时称为“爱迪生口授机”。他的推销员对这种机器的推销并不热情，因为他们不相信这种东西能够不费力地卖出去。但巴恩斯却认为是天赐良机。机会蹑手蹑脚地爬进来，藏在一种样子奇特的机器背后；除了吸引巴恩斯和爱迪生这位大发明家的兴趣之外，它对任何人都没有吸引力。

巴恩斯知道自己能卖出“爱迪生口授机”。他将内心的想法向爱迪生和盘托出，很快便得到了机会。他确实卖出了机器。事实上，他的推销极为成功，以至于爱迪生给了他一纸合同，让他在全美范围内配送并销售这种机器。他们在这次成功商业合作中使用的推销广告是“爱迪生发明、巴恩斯组装”。巴恩斯从这次合作中赚了很多钱。不过，他取得的

成就要远远比这更伟大：他证明了一个人的确可以“思考致富”。

巴恩斯最初的欲望到底为他带来多少实际收益，这一点我无从得知。也许给他带来了两三百万美元，但是不管是多少钱，其数目与他通过某个信念得到的更多财富相比，都显得微不足道。这种信念以明确的知识出现，即：无形的思想冲动可以通过运用已知原则转变成客观行动，并取得合意成果。

巴恩斯拥有的不过是一个想法：与伟大的爱迪生合作！他要通过想象来获得一大笔财富。他一开始两手空空，但是有一点：他知道自己想要什么，并且决心不惜代价支持这个愿望，直到将其变成现实。

他完全靠自己白手起家。他受到的教育很少，没什么影响力，但却有主动的精神、不屈的信念和求胜的愿望。凭借这些无形的力量，他使自己成为当时健在的最伟大发明家最倚重的人物。

现在，让我们再看看另一种不同的情形，分析一个本来完全可以拥有巨额有形财富的人，是怎样由于与追求的目标尚有三英尺之遥时选择放弃，从而与这笔财富失之交臂的。

离金矿仅有三英尺远

失败者之所以失败，最常见的原因就是在遇到短暂挫折时习惯于放弃。我们每个人都曾经因为犯过这样的错误而追悔莫及。

R·U·达比长大后成了美国最成功的保险推销员。他曾向我讲过他叔叔的故事。达比叔叔在盛行淘金热的年代也想圆自己的“淘金梦”，于是到美国西部挖掘黄金、“劳动”致富。他从未听说过从人脑开采出来的黄金要比地球上能挖出的所有黄金都多得多。他在采掘区周围立上界标，然后拿着锄和铲忙开了。挖掘工作非常辛苦，但他对金矿的渴求却异常坚定。

辛勤工作3周之后，他终于得到了回报：他发现了闪闪发光的金矿。但是他需要用机械设备将矿石运到地面。此时，他悄悄将矿石藏好，沿原路回到位于马里兰州威廉斯堡的家中，将这一“重大发现”告诉了亲戚和几位邻居。大家凑齐了钱，买来所需的机械，并通过海路运输。之后，叔叔和达比又回去找矿石去了。

第一车矿石挖了出来，并用船运到一个冶炼厂。冶炼出的黄金表明，他们拥有科罗拉多最丰富的金矿！随后又运了几车矿石，还清了船运费用。接下来的所得可就是纯粹的暴利了。

下去的是钻探机，上来的可是达比和叔叔的希望！然而就在此时，发生了一件意想不到的事：金矿的矿脉不见了！他们已经挖到金矿纹理的最底层，再往下就没有了金矿！他们继续向下挖，拼命想发现已经失去的矿脉，但却无济于事。

最后他们决定放弃。他们以几百美元的价格，将机械设备卖给一位旧货商，然后坐火车回家。有些“旧货”商很愚蠢，但是这个家伙却一点也不傻！他找来一位采矿工程师实地考察矿藏，并且做了一些计算。工程师认为这次采矿工程是失败的，因为业主不知道“失效层”的存在。他的计算显示，只要顺着达比叔侄停止采掘的地方再向下三英尺，就能发现新的矿脉！而他们恰恰从这里采出了黄金！

这位“旧货”商之所以从这座矿井的金矿中赚取几百万美金，是因为他非常清楚在放弃之前应该先求助于专家。购买机械的钱多半都是通过当时尚且年轻的R·U·达比的努力才借到的。这些钱来自他的亲戚和邻居，因为他们相信他。尽管事情发生在多年以前，但他仍然分文不少地还清了债务。

很久以后，达比先生加倍弥补了自己的损失，因为他通过这件事发现，欲望能够转变成黄金。这个是在他从事人寿保险业之后才发现的。

达比曾经因为离金矿仅有三英尺时半途而废，从而丢掉了唾手可得的一大笔财富。达比将这一教训牢记于心，之后便在选定的事业上有所

收获。他的方法很简单，就是对自己说，“我曾经在离金矿只有三英尺时停了下来，但我永远都不会再因为我劝说别人买保险时说‘不’而放弃。”他将自己的韧劲归功于那次淘金过程中由于放弃而汲取的教训。

多数人在成功之前肯定会遇到许多暂时的挫折，甚至可能是一些失败。面临挫折时，最容易做、最合乎常理的做法就是放弃。大多数人恰恰就是这样做的。

美国历史上最成功的五百多位名人都向作者讲述了各自成功之道。他们说，他们最伟大的成功仅仅是由于在被失败笼罩的时刻又向前迈了一大步。失败是一个狡猾的骗子，对于愚弄和欺骗非常在行。当成功几乎近在咫尺时，它以诱使我们犯错为最大快乐。

为50美分而坚持不懈

达比先生从“倒霉大学”毕业并决心从采金矿的经历中获益后不久，就有不错的机会出席某个场合。这个场合向他证明：“不”不一定表示否定。

一天下午，他帮叔叔用一架破旧的磨坊辗小麦。叔叔经营着一个大农场，靠出租农场为生，有许多佃农。

门静悄悄地开了，一个小孩（一位佃户的女儿）走进来，在门附近的位置站定。

叔叔抬头看到了孩子，粗暴地向她大吼：“你来干什么？”

女孩毕恭毕敬地回答：“妈妈说，让你给她拿50美分钱。”

“我可不会给，”叔叔反唇相讥，“你现在赶紧回家吧！”

“好的，先生。”女孩答道，却纹丝不动。

叔叔继续埋头做着手头的事，忙得没怎么注意这个孩子，无暇观察她的一举一动。当他抬起头，看到她仍然站在那里时，就朝她大

喊：“我不是叫你快回家么？快滚，要不我可要揍你。”

小女孩说：“好的，先生。”但是仍然纹丝不动。

达比叔叔放下一袋正准备倒进磨粉机漏斗的小麦，抄起一根木桶板向小姑娘走去，脸上的表情似乎在说“你麻烦大了”。

达比屏住呼吸。他觉得自己肯定要目睹一顿暴揍，因为他知道叔叔的脾气十分暴躁。叔叔快走到小女孩站立的地方时，女孩立即向前迎上一步，直勾勾地盯着他的眼睛，用尽力气用刺耳的声音叫起来：“我妈妈必须拿到那50美分！”

达比叔叔站住了，怔怔地打量她片刻，然后慢慢地将木桶板放到地上，将手放进衣袋，拿出半美元给了她。

小女孩拿着钱，缓慢地退向门口，目光一刻也没有从这个她刚刚征服的男子汉身上离开。她走了之后，叔叔坐在一个箱子上，向窗外看着天空足足有10分钟以上。他心中充满敬畏，想不通自己刚才为什么会屈服于如此柔弱的一个小女孩。

达比先生也在思考。在全部的人生经历中，他第一次看到一位佃农的孩子机智地左右着一个威风凛凛的成年人。她是怎样做到的呢？叔叔身上发生了什么事，使得他失去原本暴虐的本性，变得像羊羔一样温顺听话？这个小孩用了什么奇特的力量，使东家对她言听计从？这些问题以及其他类似问题在达比的脑海里闪现，但是他直到多年后向我讲述这个故事时才找到答案。

巧合的是，达比向作者讲述这个不寻常的故事时，恰恰就在那个老磨坊，与达比叔叔经历那次“惨败”时的现场完全一样。我们站在那间破旧的老磨坊时，达比先生复述了这个不同寻常的征服故事，最后问我：“你能解释这件事吗？那个小女孩用了什么奇特的力量完胜了我叔叔？”

他提出的这个问题的答案，能在本书描述的原则中找到。回答是充分而完整的。答案中包含的细节和指示足以使任何人恍然大悟，而且答

案运用了那个小女孩偶然发现的同一种力量。

只要保持思维的敏锐性，你就能准确地发现是什么奇特的力量拯救了那个小女孩，就能在下一章瞥见这种力量。在本书某处，你将发现一种思想，它会提高你的领悟能力，使你能随意支配同一种不可抗拒的力量，让它为你所用。你也许在第一章便能认识到这种力量，也可能在随后某一章中，这种认识才会在你的脑海里闪现；它产生的形式可能是一个独立的想法，也可能以计划或目的的面目出现的东西。同样，它可能促使你追溯过去经历的挫折或失败，让某些教训浮出水面。通过这些教训，你能经由失败而重新得到失去的一切。

当我向达比先生描述那个小女孩无意中运用的力量时，他立即追溯起长达30多年担任寿险推销员的经历，并且坦率地承认，说他在保险领域取得的成功在很大程度上要归因于从那个小女孩身上学到的教训。

达比先生指出：“每次当某个‘准’客户想礼貌地拒绝我、表示不愿买保险的时候，我都会看到那个小女孩站在那间破旧的磨坊门口，一双大眼睛闪烁着不屈的光芒。于是我就对自己说，‘我必须将这笔保险卖出去。’我做成的所有保险推销业务中，比较大的单子都是在别人说‘不’之后才订下的。”

他还想起那次离金矿仅三英尺便放弃努力时所犯的错误。“不过”，他说，“那次经历其实是一件塞翁失马的好事。它让我懂得，无论前进的路是多么艰难，都一定要坚持不懈。这是我在做成任何事之前都必须首先吸取的教训。”

今后还会有许多以推销人寿保险为生的人，读到达比先生和他叔叔以及佃农的女儿和金矿的故事。作者希望提醒所有这些人：达比认为，这两件事的发生是他每年能够推销超过100万美元寿险的主要原因。

人生是奇特的，往往还难以预计！无论成功还是失败，都能从简单的人生经历中找到根源。达比先生的经历平凡而简单，却蕴含着对他命运归宿的解答，因此对于达比而言，这两次经历和生命本身一样重要。

这两次戏剧性的事件之所以让他获益，是因为他分析它们，并汲取其中的教训。但是，那些没有时间或不喜欢向失败学习，不能从失败中寻找成功或制胜真谛的人，又该怎么办呢？他们到哪里去学习，他们怎样学习反败为胜的艺术，将失败变成获得机遇的跳板？

为回答这些问题，作者写了这本书。

回答这个问题需要描述13条原则。不过请记住，阅读时，那些使你深思生命奇特之处的问题的答案，也许能在你自己的脑海里出现，其形式可能是你阅读时突然蹦出的某个想法、计划或目的。

人要想获得成功，只需要有一个合理的想法就足够。本书描写的原则包含了我们所知道的最有效、最实用的成功方法，它们都与形成有益想法的方式和手段有关。

在进一步描述这些原则之前，相信你有权听到这样一条重要提示：财富开始降临时，前来的速度是那样快、数量那样多，以至于我们想不通在过去那些落魄的日子里，它们都躲到哪里去了呢？这种说法让人吃惊，尤其当我们思考“财富只降临给那些努力工作、不懈奋斗的人身上”这种流行看法时更是如此。

开始思考致富时，你将发现，财富最初是一种带有明确目的的精神状态，根本不需要你付出多少艰辛劳动即可获得。和所有其他的人一样，你肯定也想知道怎样才能进入能吸引财富的精神状态。我花了25年时间用于研究致富的根源，分析了25000多名成功人士，因为我也希望知道“有钱人是怎样变得如此有钱的”。

没有这样的研究，本书就无法写成。

在这里，请注意一个非常重要的事实：大萧条始于1929年，之后持续发展，成为一场空前的浩劫，直到罗斯福总统入主白宫之后才得以结束。之后，萧条逐渐消失得无影无踪。就像一名电工在剧院依次打开一盏盏电灯，在你发现之前黑暗便变成光明一样，“恐惧”这个单词的拼写，在人的头脑里也是逐渐消退并变成信念的。

不妨仔细观察：一旦你掌握了这些哲学原则，开始按照指示运用这些原则，你的经济地位就开始上升，你接触到的每一种事物都开始直接变成一笔能为你所用的财产。不可能吗？完全可能！

人的一个主要弱点就是普通人对"不可能"这个词太熟悉。我们了解所有"不管用"的原则，知道一切"办不成"的事。那些寻求成功原则、愿意拿所拥有的一切换取这些原则的人，最适合读这本书。

多年前，我买了一本精美的字典。拿到手之后，我做的第一件事就是翻到"不可能"这个词所在页面，将它从字典里整齐地剪下来。对你来说，做这种事应该算不上不明智吧！

成功只会降临在那些具有成功意念的人身上。失败降临到那些听任自己拥有失败意念却无动于衷的人身上。本书旨在帮助所有寻求成功意念、希望掌握一门伟大的转换艺术、将自身思维从失败意念转变到成功意念上去的人。

形形色色的人身上都能找到另一个弱点。这一弱点是一种坏习惯，即按照自身印象和看法来衡量每件事、每个人。本书的读者中，有些人坚信谁也无法通过思考而致富。他们无法按照致富的标准来思考，因为他们的思考习惯始终都浸泡在贫穷、匮乏、悲惨、失败和挫折当中。

许多目睹亨利·福特发迹的人都妒忌他，并将福特的成名归因于有福气、有运气、有天赋。也许每10万个人当中，只有一个人了解福特成功的真正奥秘，而这些真正知晓这一奥秘的人却非常谦逊，或者不愿意说出来，因为他们觉得它太简单。一件简单的事就能完美地阐释这条"秘诀"。

福特决心制造如今闻名遐迩的Ｖ８发动机时，决心设计一个引擎，将全部八个汽缸模块全部放在一个机组当中。于是，他命令工程师为这种引擎设计一套方案。方案设计在纸上，但是工程师却坚信根本不可能将八个汽缸内燃机组全部放到一个引擎里。

福特说："不管怎么说，都要把它造出来。"

工程师们回答："但是，这根本不可能！"

"继续努力，"福特命令道，"不要停止尝试，直到取得成功，不要考虑花多长时间。"

工程师们只好继续努力。如果还想继续在福特的公司做事，他们除了勇往直前别无选择。六个月过去了，工作毫无进展。又过去了六个月，仍然一事无成。工程师们尝试了一切能够想出的办法贯彻福特的指示，但是似乎还是应了那句话："不可能！"

这年年底，福特与工程师们共商大计。和以前一样，大家告诉他说，根本没办法将他的命令落到实处。

"径直前进吧，"福特说，"我想要得到它，我会得到它的。"

他们只好继续努力，随后，就像突然间变戏法似的，奥秘出现了。福特的决心再次获胜！

对这则故事的描绘也许并不百分百准确，但是对它要旨和实质的描述是准确的。只要愿意，任何希望思考致富的人都可以从中推断出福特数百万美元财富的来源之谜。你根本不用绞尽脑汁。

亨利·福特是一位成功者，因为他理解并运用了成功原则。成功原则之一是欲望：知道自己想得到什么。读本书时，请记住福特的这个故事，挑出描写他瞩目成就之奥秘的语句。如果能做到这一点，如果你能准确指出使亨利·福特致富的具体原则，那么你就能在适合自己的几乎所有事业中，都能取得与他媲美的成就。

20世纪末的"亨利·福特"是比尔·盖茨。正如福特通过制造出一种多数人都买得起、开得上的汽车，从而使交通业发生革命性变化一样，比尔·盖茨通过开发出使每个人（不只是计算机技术专家）都能用上计算机的软件系统，也使计算机工业发生了天翻地覆的变化。这种变革后来使个人计算机成为每间办公室、每所学校和多数家庭的必需品，也给比尔·盖茨带去数十亿美元的财富，使他成为全世界的首富。

盖茨最早接触计算机并开始为计算机编程时只有13岁。1973年，他作为新生进入哈佛大学学习，在那里，他与如今微软公司的CEO史蒂夫·巴尔默相识并结交。在哈佛读书期间，盖茨为第一台微机设计了一种叫做BASIC的程序语言。

上大二时，盖茨过于沉迷于开一家软件公司的梦想，以至于离开哈佛大学，势单力孤地为实现这一梦想而奋斗。几年前他就和儿时的朋友保罗·艾伦合伙成立了微软公司，这也成为这次奋斗的基础和平台。他们认为，计算机应该放在每间办公室的桌面上和每个家庭中，成为一种有用的工具。在这种信念的指引下，他们开始为个人电脑开发软件。盖茨的远见卓识和他对于个人计算的深谋远虑，成为微软公司和整个软件业成功和繁荣的关键。

实现这一重大目标之后，比尔·盖茨继续追求新的目标。他的目标有两个：一是制造不断改进的计算机程序，二是发展慈善事业。然后，他和妻子梅琳达设立了世界上数额最大的慈善基金。

你是自己命运的主人和灵魂的舵手

英国诗人W·C·亨里写下诗句“我是自身命运的主宰，我是自身灵魂的舵手”时，他应该在告诉我们：人之所以是自身命运的主宰、自身灵魂的舵手，是因为人有能力控制自己的思想。

他应该在告诉我们：这个小小星球赖以在宇宙中漂浮、我们赖以移动和存在的大气，其实是一种飞速振动的能量形式，其速度超乎人的想象；大气中充斥着一种普遍存在的力量形式，它对我们头脑中存有的想法的本质具有自适应性；它会以自然的方式影响我们，使我们能将自身想法变成与其对等的客观现实。

如果这位伟大诗人告诉我们这个伟大真理，我们就应该懂得为什么

人是自身命运的主宰、自身灵魂的舵手。他应该在告诉我们并且着重强调一个道理：这种力量根本不指望对破坏性想法和建设性想法加以区分；它会像指点我们按照富足的想法行事一样，迅速敦促我们将贫穷的想法也变成现实。

他还应该在告诉我们，人的大脑会受到其中存有的支配性想法的磁化；这些“磁体”通过任何人都不了解的手段，为我们吸引来同头脑中支配性想法本质相同的力量、人和人生境遇。

他应该在告诉我们，在得以积攒巨额资财之前，我们必须用渴求财富的炽热欲望，来磁化自己的头脑；必须具备“金钱意识”，直到对金钱的欲望驱使我们为获得金钱设计明确的计划。

但是，亨里是诗人而不是哲学家。他满足于用诗歌这种形式阐述一个伟大真理，而任由那些追随者解释他的诗句字里行间蕴含的哲学意义。天长日久，这条真理自我绽放开来。到了今天，我们似乎可以肯定地说，本书中描述的原则蕴含着支配我们经济命运的奥秘。

另一个证明人是“自身命运的主宰者”的人，是有史以来最伟大的电影导演——史蒂文·斯皮尔伯格。从儿时起，他就梦想当一名电影导演。小时候他就用一架旧式相机制作业余影片，而且他的导演梦从未中断。

斯皮尔伯格是怎样进入“环球电影公司”工作的呢？这在电影界一直都是个传奇。他去观看环球电影公司的巡回展出，这种展出使参观者能够一探电影行业的内幕。许多参观者都乘坐电车绕电影公司一周，斯蒂文却悄悄溜出电车，藏在两个电影棚之间，直到展出结束。当天展出结束离开时，他已经和看门人聊了半天，并打得火热。

日复一日，他天天都去电影棚，时间长达三个月。从看门人身边走过时，看门人向他招手致意，他也彬彬有礼地还礼。他总是穿一套西服，夹着公文包，使看门人误以为他是暑期到公司打工的学生。他总是

没话找话地与别人结交，慢慢和导演、剧作家以及影片编导交上了朋友。他甚至找到一间闲置的办公室并“据为己有”，还在大楼名录上添上了自己的姓名。

后来，他认识了当时担任环球电影公司电视部制片主任的斯皮尔伯格·塞德·施恩伯格。他向对方亮出自己大学时使用的制片方案，这给施恩伯格留下了极深的印象，很快便与这位年轻人签下一纸合同，让他在公司工作。

他的第一部足本影片《舒格兰特快》受到评论家的喝彩，并荣膺1974年戛纳电影节最佳剧本奖。遗憾的是，其票房成绩并不理想。

一年后，他迎来事业上的重大突破。当时，他无意中看到“大白鲨”一书。环球电影公司已经决心将《大白鲨》拍成电影，而且选了一位知名导演负责拍片。

斯皮尔伯格特别想制作这部电影。尽管《舒格兰特快》从经济效益上看遭到失败，但他的自信心丝毫不减。他极力说服电影制片人辞退已经选好的导演，让他负责拍片。

这可不是件容易完成的任务。影片的拍摄从一开始就麻烦不断，不仅遇到了技术问题，而且费用超过预算。然而，《大白鲨》于1975年 6月公映时却获得了双重成功：它不仅打破了票房纪录，而且连评论家也都对它青睐有加。公映后不到一个月，这部电影的票房就赚了6000万美元，这个数字在当时简直前所未闻。后来，这部影片豪取 5 亿美元左右的收入。

在随后几年里，斯皮尔伯格又执导了几部电影，包括脍炙人口的《印第安那琼斯》系列片、获奖作品《紫色》和《太阳帝国》。

他后来又执导了《侏罗纪公园》，这在当时可谓是历史上最成功的电影。这也是斯皮尔伯格打破票房纪录的第三部影片，票房总收入、相应玩具和其他商品的销售三项加到一起，总共收入超过 5 亿美元。

斯皮尔伯格仍在继续追逐梦想。和另外两个好莱坞的巨匠成立自己

的制片公司时，他们称其为“梦工厂”。

我们现在即将开始分析这些原则的第一条。你要保持开明的心态，并在阅读过程中记住，这些原则并非某一个人的发明，而是从500多人的人生经历中综合而成。这些人的确积攒了巨额财富，然而他们一开始却身无分文，受到的教育甚少，也没什么影响力。然而，这些原则却使这些人彻底改头换面。只要你愿意，你也可以将它们为你所用，为你带来长期效益。

你将发现，做到这一点并不难。

在阅读下一章之前，我希望你首先知道：这一章传递的真实信息，有可能轻而易举地改变你的整个经济命运，因为它已经为文中所述的两个人带来了惊人的变化。

我还希望你懂得：这两个人和我之间的关系非同一般，就算我想改变事实，也根本不可能做到。他们当中，有一个始终是我约25年来最亲密的挚友，另一个则是我的亲生儿子。这两个人取得的非凡成就（他们都大度地将这些成就归功于下一章描述的原则）充分证明了这条原则无处不在的力量。

第二章 欲望：成就一切的起点

（通往致富之路的第一步）

埃德文·C·巴恩斯30多年前在新泽西州的奥伦奇市跳下货运火车时，也许像个流浪汉，但他有着国王般的志向！沿着铁路往托马斯·A·爱迪生的办公室方向走的时候，巴恩斯的脑子一直在思考。他看到自己真的站在爱迪生对面，听到自己请求爱迪生先生给一个机会，允许他实现那个让他终日寝食不安的炽热欲望，那就是成为这位伟大发明家的事业伙伴。

巴恩斯的欲望并非一种希望，也不是一种愿望，而是一种不停悸动、超越一切的欲望！它是那样清晰而明确。

当他走近爱迪生的时候，这种欲望已经不再新鲜。它成为巴恩斯的主导性欲望已有很长时间。这种欲望第一次出现在他脑海里的时候，也许还不过是一种希望；但是，当他带着它出现在爱迪生面前时，它就再也不只是一种愿望了。

几年后，埃德文·C·巴恩斯再次站在爱迪生跟前，而且仍然在他第一次见到这位发明家的同一间办公室。这次他的欲望已经变成现实。他已经和爱迪生共事，那个占支配地位的人生梦想已经成真。如今，认识巴恩斯的人之所以嫉妒他，都是觉得命运之神眷顾了巴恩斯。他们只看到他辉煌而风光的岁月，却懒得探究他获得成功的原因何在。

巴恩斯成功的原因在于选定了一个明确目标，并将全部精力、毅力和努力都用于追求这个目标。在到达爱迪生办公室的当天，他并没有成为爱迪生的事业伙伴。他满足于一开始从事最卑微的工作，只要这样做能使他有机会向心中的目标更进一步就行。

在他苦苦追求的机会最终露面之前，过去了 5 年时间。在这段日子里，他没有看到一丝希望，也没有得到任何实现欲望的承诺。对除他之

外的每个人来说，他不过是爱迪生事业车轮中的一个小小齿轮；但在他的心中，从在爱迪生办公室工作的第一天起，他每时每刻都是爱迪生的事业伙伴。

这是证明清晰欲望之强大威力的经典范例。巴恩斯之所以实现了目标，是因为他希望成为爱迪生先生的事业伙伴，这种欲望胜过他对一切的渴求。他设计了一个计划，并由此实现了这一目的。但是，他却破釜沉舟，切断所有退路。他矢志追求这一欲望，直到变成自己一生挥之不去的梦想，并最终成为现实。

前往奥伦奇时，他没有对自己说："我要想办法让爱迪生给我提供某个职位"。而是说，"我将见到爱迪生，并且让他知道我是去和他共事的。"

他并没有说，"我将在那里工作几个月，如果得不到任何鼓励，我将离开到别处找一份工作。"而是说，"在哪里起步不是一样？爱迪生让我做什么我就做什么，但是我必须最终成为他的伙伴。"他没有说，"我将瞪大眼睛等待另一个机会光临，万一我在爱迪生那里得不到想要的东西怎么办？"而是说，"我在这个世界上决心要做的事只有一件，那就是成为托马斯·A·爱迪生的事业伙伴。我将义无反顾、破釜沉舟，以整个余生为赌注，去赢取这一目标。"

他没有给自己留下可能的退路。他只有两种选择：要么成功，要么失败！而巴恩斯成功故事的全部要义皆在于此。

很久以前，一个伟大的勇士面临某个处境。他必须果断决策，才能确保在战场上获胜。他要送自己的军队与强大的敌人作战，对方人数远超己方。他将士兵装载上船，驶向敌国，卸下士兵和装备，然后下达命令，将装载用的船只烧毁。战斗即将打响之前，他向部属发表讲话，"你们都看到了，船已经烧成灰烬。这意味着我们如果不能获胜，就无法活着离开这片海滩！要么胜利，要么死亡，我们现在已经别无选择！"最后他们大获全胜。无论做什么事，要想获胜，都必须愿意破釜

沉舟、切断一切退路。只有做到这一点，才能成就事业。炽热的求胜欲望这一精神状态对于成功至关重要。

著名的芝加哥大火发生后第二天早晨，一群商人站在斯台特大街，看着自己的商店变成尚在冒烟的废墟。他们聚到一起开会，商量着再度重建呢，还是离开芝加哥到更有发展前景的另一地区东山再起。他们最终决定离开芝加哥，但有一个人例外。

决定留下重建的那个商人指着自己店铺的废墟说，“先生们，我要在那个原址上建起世界最伟大的商店，无论它将来可能烧毁多少次。”商店建起来了，如今依然矗立在那里。它像一座高耸的纪念碑，昭示着被人们称作炽热欲望的精神状态的力量。马歇尔·菲尔德完全可以照着同伴们的意思做，这对他来说并不难。当前途艰险、前景黯淡时，他们放弃了前进，寻找看似平坦的“大道”去了。

请仔细观察马歇尔·菲尔德和其他商人的不同之处，因为这和杰出的埃德文·C·巴恩斯与成千上万在爱迪生所在单位工作过的其他年轻人之间的不同如出一辙。正是这种不同，将所有成功者和所有失败者区别开来。

每个到了能理解“要钱何用”年龄的人，都希望得到金钱。但希望不能给你带来财富。但是，用一种让你朝思暮想的精神状态渴望财富，然后筹划出明确方式和手段去获得财富，并用不知失败为何物的毅力去支持这些计划，就能为你带来财富。

将致富欲望转换成等量经济收益的方法，由 6 个明确而实用的步骤组成。

1. 在头脑里确定你渴望得到的准确金钱数量。仅仅说“我想要许多钱”是不够的，要指出具体数额（目标明确性有其心理方面的理由，下一章我们将讨论这个问题）。

2. 确定为了得到想要的钱，你打算付出多少代价（世上根本没

有“不劳而获”这种事）。

3. 为你打算占有所渴望的金钱提出一个明确时限。

4. 为执行欲望目标制定一个明确计划，然后立即贯彻这一计划，无论是否做好了准备。

5. 为你打算获得的金钱数额写一句表述清晰、准确的话，为它的实现指明时限，说明为了得到这些钱你打算付出什么，并清晰描述你积攒下这些钱的计划。

6. 大声将写出的话读出来，每天读两遍，即将上床就寝之前一遍，早上起床时再读一遍。朗读时，要看到、感觉到并相信自己已经拥有那笔钱。

按照这 6 条措施的要求去做非常重要。体会并遵照第 6 条的指令行动尤为重要。

你也许抱怨说，在未能真正拥有一笔钱之前，要想“看到自己拥有了这笔钱”根本办不到。这时，你就需要一种炽热欲望的帮助。如果你对金钱真正怀有强烈欲望，强烈得挥之不去，那么就不难说服自己相信你能实现它。其目的在于想要这笔钱，从而使自己下定决心得到这笔钱，到了确信能得到它的地步。

只有那些具有“金钱意识”的人才能积攒起巨额财富。“金钱意识”是指头脑完全浸泡在对金钱的欲望之中，以至于能看到自己实际拥有它。

对于不了解人脑工作原理的初学者来说，这些指令似乎不切实际。但是对于所有无法看清这 6 个步骤合理性的人来说，如今只要知道这 6 个步骤来自安德鲁·卡内基，那么这些步骤所传递的信息也许对他们就大有裨益。卡内基最初不过是炼钢厂一名普通工人，但是，尽管出身卑贱，他却想方设法使这些原则给自己带来超过 1 亿美元的可观财富。

如果知道此处推荐的 6 个步骤曾受到托马斯·A·爱迪生的详细检验，那么我们也许会受到更大启发。爱迪生不仅明确承认这些步骤对于

财富的积累至关重要，而且对于实现任何明确目标都必不可少。这些步骤不需要你付出“任何艰辛的劳动”，不需要作出任何牺牲奉献，也不需要我们变得荒唐而幼稚。运用这些步骤不要求我们受过多少教育。但是，对这 6 个步骤的成功运用，却要求我们有足够的想象力，从而能够发现并懂得：财富的积累不能仅凭机会和好运。我们应该知道，所有发大财的人在得到金钱之前，都要首先拥有某个明确的梦想、希望、愿望、欲望并精心筹划。你还必须认识到，如果不能为某个炽热的致富欲望努力奋斗，并且切实相信自己能拥有欲望中的财富，那么你就永远不可能发大财。

也许你还应该知道，从远古文明直到当今时代的每一位伟大领导者都是梦想家。如果你在头脑中看不到巨额财富，就永远无法在银行账户上看到它们。在美国历史上，务实的梦想家从来没有像今天这样，遇到如此千载难逢的机遇。一心追逐财富的我们应该知道，我们居住的这个变动不居的世界迫切需要新思想、新的行为方式、新的领导者、新发明、新的教学方法、新的营销方法、新书籍、新文学作品、新的电脑应用软件、疾病的新疗法以及处理事业和生活各个方面事务的新手段。在需要得到更新更好的事物的背后，我们必须培养出一种品质，那就是要有明确目标，即知道自己想要什么，并具有得到它的炽热欲望。实现这个目标需要我们不仅敢于梦想，而且真抓实干，也就是说，要能够并愿意将梦想付诸实践。务实的梦想家始终都是，而且将来永远也是文明的拓荒者。渴望积累财富的我们应该记住：这个世界的真正领导者永远都是这样一群人，他们善于争取并实际运用未来机遇中蕴含的无形力量，并将这种力量（思想冲动）变成摩天大楼、城市、工厂、飞机、汽车、更好的医疗保健条件以及使生活更加美好的各种便利设施。

忍耐和豁达是今日梦想家的必备素质。害怕新思想的人尚未着手先已失败。文明的先驱从来没有遇到过如今这样的好时代。不错，如今不像乘着有篷马车四处奔波的年代那样，有着荒凉狂野的西部地区等待我

们去征服；但是，但却有一个广袤的商业、金融和工业世界，等待我们沿着新的更好的路线去改造、去重塑。

如果你打算拥有属于自己的那份财富，就不要受任何人的影响去嘲笑梦想者。要想在变动不居的世界中强势胜出，就必须学习昔日伟大先驱者的精神。他们的梦想已经赋予文明一切应有价值，他们的精神是我们国家的生命血液。这些梦想和精神，为你我培养并开发自身才华提供了难得机遇。让我们牢记：哥伦布梦想发现一个未知世界，以一生为赌注去证明这个世界的存在，而且最终发现了它！伟大的天文学家哥白尼梦想世界的多样性，并最终揭示了它们！在他成功之后，没有人指责他“不切实际、妄自菲薄”。相反，整个世界对他的功绩顶礼膜拜，从而再次证明“胜者为王、败者为寇”的道理。

如果你想做的事是正确的，而且对它深信不疑，那就放手去做吧！放飞梦想，不要在乎“他们”在你暂时遭遇挫折时说什么，因为“他们”也许并不知道每一次失败都蕴含着成功的种子，预示着与其等值的成功。

贫穷又没有受过教育的亨利·福特梦想一架不用马匹牵引的车，于是利用已有的工具开始劳作，而并不坐等机遇的垂青。如今，在整个地球都能看到他的梦想证据何在。他拿车轮做实验的次数，比有史以来任何一个人的都多，因为他根本不怕勇敢支持自己的梦想。

托马斯·爱迪生梦想有一盏能用电操纵的灯，于是从零开始将这一梦想付诸实施。尽管失败了 1 万次以上，他仍然坚定不移地追求梦想，直到将它变成客观现实。求真务实的梦想家绝不放弃！

林肯梦想为黑奴争得自由，于是为实现梦想而矢志奋斗，终于看到了一个团结的北方和南方联盟，将梦想变成了现实。莱特兄弟梦想一种能在大气中飞行的机器。如今，我们在世界各地都能看到证明他们的梦想完全合理的证据。马可尼梦想找到一种手段，控制大气中的无形力量。他的梦想没有落空，从世界上每一台收音机、电视机和电话中，都能找到证明他梦想的证据。此外，马可尼的梦想将世界上最简陋的小屋

和最豪华的贵族庄园连在一起。它使地球上各个民族的人民都成了近邻。它创造了一种全新的介质，通过这种介质，新闻、信息和娱乐节目能实时传播到整个世界。有一点你也许希望了解：马可尼的"朋友"曾经把他关进监狱，并送到精神病院接受检查，因为他宣称自己发现了一个原理，说他凭借这个原理，能够在不借助电线或其他直接的现实通信手段的情况下，通过大气来传递信息。

如今的梦想者可幸运多了，因为当今世界已经对新发现习以为常。除此之外，如果有人为当今世界提出新思想，它甚至愿意嘉奖这样的梦想家。

雷·克罗克是另一个通过主观努力使梦想成真的典型范例。克罗克是一位牛奶饮料搅拌器推销员。他的客户（饭店和餐客）多数都买过一两件这种产品。收到加州圣伯那迪诺一家小饭店寄来的 8 个搅拌器订单时，他决定亲自走一趟，看他们怎样才能卖出如此多的搅拌器。这是他见过的最忙碌的饭店。店主是兄弟两人，他们提供的菜谱非常有限，只有汉堡、肉饼、法国烧烤、搅拌饮料和软饮品，而且都以当地最低价出售。

克罗克从中发现了一个商机。如果他能为这些饭店开一个连锁店，而且每家饭店都像这家店一样生意兴隆、有利可图，那么钱财就会源源不断。他向麦克唐纳兄弟提出这一想法，大家一致同意立即付诸行动。不到几年，麦克唐纳兄弟的小店不仅成为全美销量居首的食品店，而且从此形成快餐产业。克罗克后来说服麦克唐纳兄弟，对这一产业加以扩展，使其成为一种"国际现象"，从而使自己成为所处时代最大的富豪之一。

当今世界到处都是昔日梦想者根本不知道的众多机遇。对梦想的炽热欲望以及行动的决心是梦想者放飞梦想的起点。梦想者天生就不冷

漠、懒惰或缺乏雄心。当今世界不再对梦想者嗤之以鼻，不会说他不切实际。奋斗吧！因为这些经历已经炼就你钢铁般的精神，它们都是无价的财产。还要记住，取得成功的所有的人，在“到达”成功的彼岸之前，都从一个糟糕的开局起步，并且经历了许多让人心碎的奋斗过程。成功者的人生转折点通常来自某个危急时刻，而正是通过这样的时刻，他们才找到了“另一个自我”。

英国作家、传教士约翰·班扬因为对宗教问题怀有异议而锒铛入狱、受到严惩之后，他才写出英国文学史上最优秀的作品《天路历程》。欧·亨利在遭遇极大不幸并被关押在俄亥俄州哥伦布市一间小牢房里之后，发现了沉睡在头脑中的惊人才华。通过灾祸的压迫，通过熟悉“另一个自我”，通过运用想象力，他发现自己能成为一名伟大的作家，而不是做个可怜的囚徒和流浪汉。人的生活方式各有不同，善于幻想的另类者，同样是“宇宙智慧”的传播渠道。通过这种智慧，人们有时候被迫经历各种磨难，然后才能发现自身大脑的潜力，发现自己有能力通过想象去创造有用的新思想。

世界上最伟大的发明家和科学家爱迪生是一位兼职电报员。在最终发现头脑中沉睡的惊人才华之前，他经受了无数次失败。查尔斯·狄更斯最初的工作是往黑色鞋油罐上贴标签。第一次恋爱失败的惨痛经历深深刺伤了他的心，使他脱胎换骨，成为世界上真正伟大的作家之一。这一灾难先是催生了《大卫·科波菲尔》，之后又一口气带来其他作品。这使所有读到他著作的人，都有了一个更加丰富和精彩的知识世界。

失恋的经历通常会导致男人终日酗酒、女人从此消沉，这是因为多数人永远学不会将最强烈的情感转变成新奇梦想的艺术。

美国作家海伦·凯勒出生不久便又聋、又哑、又瞎。尽管遇到人生最大的不幸，她却将自己的姓名永远镌刻在伟大历史的鸿篇巨著中。她的一生表明，能将一个人击垮的，只有将失败当成现实加以接受的心态，除此之外，谁也无法将人击败。苏格兰诗人罗伯特·伯恩斯是个目

不识丁的乡下人，饱受贫穷之害，长大后还成了酒鬼。所幸有了他的生存，世界才变得更加美好，因为他通过诗给思想披上美丽外衣，从而除掉了生活中的荆棘，在原处种上娇艳的玫瑰。

美国教育家布科尔·T·华盛顿生于奴隶家庭，由于种族和肤色的缘故发展受限。但由于他任何时候对任何事都坚忍而豁达，而且是个梦想家，因此将自己的形象永远留给了整整一个民族。贝多芬是聋子，米尔顿是瞎子，但他们的姓名却与时空同在，因为他们拥有梦想，并且将梦想转变成条理清晰的思想。

阿诺德·施瓦辛格是又一个将欲望变成行动并取得成功的人。他第一次进入公众视野时，是以“环球先生”——一个光环笼罩的举重运动员身份出现的。

但是，施瓦辛格却不是个寻常的“肌肉男”。他是个有梦想、有目标的血性男儿——他实现了这些梦想和目标，成为一个富有的商人、顶薪的电影明星，并且最终当上加利福尼亚州州长。

施瓦辛格生于澳大利亚，并在那里长大，小时候就开始接受举重运动员训练。18岁那年，他第一次在健美比赛中获奖，荣获前五届“世界健美先生”头衔。后来，他移民到美国，继续赢得类似比赛。

尽管在健美艺术领域获得的殊荣超过了任何人，但是健美对他来说已经不是挑战。他要进军其他能利用自身才华的领域。身体锻炼方面的训练使他懂得，有人需要了解健身知识，而他恰恰拥有这些知识，而且愿意和大家分享。

于是他写出自传《阿诺德：一个健美运动员的教育》，很快便成为畅销书。他一鼓作气，又写了一本介绍女性健美的图书，向女性读者揭示怎样利用举重训练来保持体型。这些作品催生了一种邮购健身业务的诞生，并促使他创立了一个举办健美比赛的公司。这些业务使他开始走上事业成功的康庄大道。

他的下一个目标是成为电影明星。早在扮演第一个电影角色之前，他就为自己定下一个目标：要在电影界取得健美界那样的成功。拒绝一些不起眼的角色之后，他的恒心收到了回报：他成为《野蛮人科南》一片的主演。此后，他接演了一连串其他动作片，成为好莱坞片酬最高的男演员之一。

在电影行业取得的成功并没有让施瓦辛格洋洋自得。他又为自己制定了新目标——不过这次是在商业领域。他投资房地产业，开了一个餐饮连锁店，并且积极参与其他业务领域，成为拥有数百万家财的大富翁。

然而，随着事业如日中天，他又赋予梦想以新内容——为社会服务。他周游全美各地，为青年人健康和健身问题大声疾呼。他进入城市中心区，鼓励青少年远离暴力和犯罪，向毒品、枪支和团伙犯罪说“不”、向教育说“是”。施瓦辛格通过募捐以及在几家专门从事身体锻炼和健康的公司担任领导职务，来实现这一目标。他还在总统的身体锻炼委员会任职，这个委员会负责为全美制定健身标准。

2003年加州公民投票罢免现任州长时，施瓦辛格参加竞选，并以压倒性优势当选新州长。

从这个人身上，你可以学到很多东西。在制定目标时，不要局限于任何一个领域。施瓦辛格本来可以将未来放在健美上并取得巨大成功，但他有更多的梦想，要制定更远大的目标，并为实现这些目标而奋斗。他从自己的成功中学习，并将学到的知识运用于人生其他方面。

像施瓦辛格一样，不要因为受到别人的讥讽而泄气。批评家们在施瓦辛格第一次演电影时，对他的才华不屑一顾，但他并没有因此而气馁，而是追求更高的目标，那就是成为好莱坞片酬最高的男演员，而且之后还成为一名非常成功的企业家以及美国人口最多的州的州长。

在转到下一章之前，首先点燃你心中的希望之火、信念之火、勇气

之火和忍耐之火。如今拥有这样的精神状态，对上述原则如何运用有了充分了解，那么当你为想要的东西做好接受准备时，想要的一切都会降临。不妨让爱默生通过这样一些语言表述这一思想，“于你适用、能够为你提供帮助的每一句格言、每一本好书，都必然要通过开明或曲折的渠道才能被你理解。”

渴望一种东西和准备好接受这种东西不是一回事。任何人如果不相信自己能得到某种东西，那么他就没有为接受这种东西做好准备。这种精神状态必须是信念，而不只是愿望或希望。开明对于信念至关重要，而封闭的思想不会激发信念、勇气和信心。

不要忘记：制定远大的人生目标、追求富足和繁荣，并不需要你付出比接受不幸和贫穷更多的努力。一位伟大的诗人通过以下这些诗句准确地阐述了这一普遍真理：

我向生活索取一个铜板，
生活却给予得极不情愿，
无论我在黑夜如何乞求，
只能对着微薄收入无言。

生活就是一个雇主，
它按你的要求给付，
一旦自己定下薪酬，
就要把工作担负。

我的追求不高，
却惊异地知道，
原来我的所有要求，
生活都会慷慨回报。

玛丽·凯化妆品公司创始人玛丽·凯·阿什将取得的成功归因于自信心的树立和相信自己、相信所在庞大公司所有员工的信念。她的公司如今有超过25万名员工，是一家跨越全球的美容咨询公司。

她的推销生涯始于她加盟斯坦利国产商品公司之前25年。她经常说她在从事推销生涯的第一年开局非常不顺，甚至一度打算放弃。但是，当她第一次参加斯坦利推销论坛时，一切都变了。

她回忆说："在那里，我发现有位身材修长、苗条娇媚的成功女士，要为公司销售竞赛中最优秀的推销员'加冕'，作为对她的奖励。于是，我决心要在来年成为头戴皇冠的'皇后'，但在当时似乎完全不可能。然而，我决心站起来和总裁说话，告诉他来年我想成为那个'皇后'。"

"贝弗里奇并没有对此嗤之以鼻，而是上下打量我，握着我的手说，'我认为你能做到。'这句话激励着我，第二年，我果然当上了'皇后'。"

玛丽·凯一直提倡这样一种观点并身体力行：获得成功的第一步，就是坚信自己是一个应该成功的优秀人士。她在《个人优长》中的一篇文章中向我们推荐了一些练习，这些练习将帮助你创造自身良好形象，在人生中树立一种成功氛围。以下是她的部分建议：

想象自己已经成功——始终将自己描绘成成功者的模样。栩栩如生地在脑海里浮现出你渴望成为的人。每天抽出时间独处，不受外界干扰。让自己浑身放松、如释重负。闭上双眼，专注于自己的渴望和目标。"看"着自己干练而自信地呆在这种新环境里。

回想昔日的成功——每次成功无论大小，都证明你有能力获得某些成就。要为每次成功的取得欢欣鼓舞。当你开始丧失自信时，不妨回想成功的时刻。

制定明确目标。——对今后的出路要有明确方向。偏离这些目标时要有所觉察，并立即采取矫正措施。

积极响应生活。——要树立积极的自我形象。你的形象、对生活的积极反应以及决心，全都在你自己的掌控之中。

人定胜天

作为本章内容的一个转折点，我想在这里介绍我所认识的一个最不同寻常的人。我是在他出生后几分钟看到他的。他来到这个世界时，我们根本找不到他的耳朵在哪里，而医生在不得不向我们发表意见时，也坦白承认这孩子可能一辈子聋哑。

但我对医生的看法提出质疑。我有权这样做，因为我是这个孩子的父亲。我还做出一个决定，提出了一种看法，但我是在内心悄悄表达这种看法的。我坚持认为，儿子将有听力、能说话。大自然能赐予我们一个没长耳朵的孩子，但大自然无法逼迫我接受这个痛苦的事实。在我的头脑里，我知道儿子会听见、能说话。怎样才能做到呢？我坚信一定有办法做到，而且知道能找到办法。我想起伟大的爱迪生所说的话："事实的发展全过程教会我们信念。我们只需要遵循它即可。这是对每个人的指引，只要悉心聆听，就能悟出准确的含义。"

什么准确的含义？欲望！我的欲望是儿子不应该是个聋哑人，这种欲望超过一切。我永远不会放弃对这一欲望的追求，一秒钟都不会。我在多年前曾经写道，"我们唯一的局限，是在自己头脑中设定的局限。"我平生第一次怀疑这句话是否正确。躺在我身前的床上的，是个没有"天生听力设备"的新生儿。就算他能听见、能说话，难看的面容也显然终生无法改变。不用说，这是一种局限，但并不是这个孩子在自己头脑中设定的局限。对此我该怎么办呢？不管怎么说，我必须找出一种

办法，将我那炽热的欲望注入这个孩子的头脑，而这种欲望就是：找出办法和手段，在没有耳朵的帮助下，将声音传递到他的大脑。

孩子刚刚懂事时，我就拼命向他灌输倾听的炽热欲望，希望老天能够运用自己的方法，将这种欲望变成实实在在的现实。所有这些想法都出现在我脑海里，但我对谁也没有说。每天我都暗自重述诺言，拒绝接受儿子是个聋哑人的事实。

随着他渐渐长大、开始注意周围发生的一切，我们发现他有一点点听力。进入小孩通常开口说话的年龄时，他还没有一点说话的迹象，但是我们能从他的行为中看出他能微弱地听到一些声音。我想知道的就是这一点！我相信，如果他能听见，哪怕是一点点，就表明他很可能培养出更好的听力。

之后发生的一件事给了我希望。这件事来得让人始料未及。我们买了一部电唱机。儿子头一次听见音乐时无比欣喜，并很快将这台机器据为己有。不久他就表现出对某些唱片的青睐，记得其中有一张是"通往蒂帕雷里的漫漫征途"。有一段时间，他反复播放这张唱片，在电唱机前几乎一站就是两个小时，并用牙齿紧紧咬住机盒边缘。直到多年后，我们才明白他形成的这种习惯的重要性，因为当时我们从未听说过"骨骼传递声音"的原理。

占有电唱机之后不久，我发现，当我用嘴唇触摸他耳后的乳突骨或者大脑下部的位置对他说话时，他听得非常清晰。这些发现促使我开始采取各种手段，将"帮儿子培养听力和说话能力"这一炽热欲望变成现实。此时，他正千方百计地忙着说出某些词语。虽然前景远未达到令人乐观的程度，但是由信念支撑的欲望知道：他说出任何词语都不是不可能。

确定他能听清我说话的声音之后，我立即开始向他头脑中灌输听和说的欲望。我很快发现，儿子喜欢在睡前听故事，于是我就想办法编一些故事，旨在培养他的自立能力、想象力以及对正常倾听、做个正常人

的强烈愿望。

有一个故事很特别。我每次讲这个故事的时候，都会添加某些新内容和强烈色彩加以强调，旨在为他的头脑根植一种思想，即：他的不幸并非缺陷，而是一笔非常富贵的财富。

我研究过的所有哲学都明确指出，每种逆境都孕育着同等优势的种子。但尽管如此，我还是必须承认，我一点也不知道怎样将这种不幸变成财富。不过，我仍然在儿子睡前讲故事的时候对这种哲学理念进行巧妙包装，以期终有一天他能找出办法，用自身的不利条件服务于某个有用的事业。

理智清晰地告诉我：没有耳朵和天然听力设备无法得到恰当的弥补。但是，信念支撑下的欲望将理智抛在一边，激励我坚持到底。

现在回头分析这一经历时，我能发现，最终惊人结果的出现，与儿子对我的信任紧密相关。我对他说的任何话他都深信不疑。我让他相信自己比哥哥有一个明显的优势，相信这种优势能通过许多方式体现出来。例如，学校的老师会发现他没长耳朵，从而给以特殊关照，会格外亲切地善待他。他们的确也是一直这样做的。他母亲在拜访老师、与他们商量怎样给予儿子以必要的额外保护时，亲眼目击过这一点。我还努力使他相信，当他长大到能够卖报纸（他哥哥此时已经是个报业商人）的时候，应该比哥哥有更大优势，因为人们会由于看到他尽管没耳朵，但却是个聪明、勤勉的好孩子，从而多给一些钱。

慢慢地我们注意到，儿子的听力水平在一步步提高。此外，他一点也没有因为自身缺陷而出现难为情的迹象。快到 7 岁时，他第一次证明我们对他思想的教育方法正在生效。他一连几个月央求妈妈同意他去卖报，但妈妈一直没有同意。她担心儿子的耳聋会使他一个人在大街上的时候不安全。最后，他靠自己解决了这个问题。有一天下午，他和佣人留在家里时，悄悄从厨房的窗户爬出去，跳到地面上，独自离开了家。他向附近的鞋店借了 6 分钱作资金，用来批发报纸，将报纸卖出之后再

投资，如此反复，直到晚上。“盘点”之后，他从所得中拿出 6 分钱还了账，发现净赚 2 毛 4 分钱。那天晚上我们回家时，发现他已经在床上熟睡，手里还紧紧捏着挣来的钱。他妈妈掰开他的手，将几个铜板拿下来，不由得泣不成声。这太让人不是滋味了！她哭的是儿子第一次成功似乎显得那么让人心酸。而我的反应恰恰相反。我发自内心地笑了，因为我知道，我一直在儿子的心中培养相信自己的人生态度，这种努力终于获得成功。在他平生第一次商业冒险中，他妈妈看到的是一个虽然耳聋但却走出家门、走上大街，冒着生命危险挣点钱的小男孩；而我看到的则是一个勇敢无畏、雄心勃勃、自强自立的小商人，他的自信心已经成倍提高，因为他凭借自己的主动精神开始创业，并取得成功。这次小小的创业让我欣喜，因为我知道，他已经证明自己具有足智多谋的品质，而这种品质将陪伴他一生。

随后发生的事证明我的揣测没有错。他哥哥想要什么东西时，会躺在地板上又哭又闹，双脚使劲向空中蹬，之后又总是如愿以偿。而这个“小聋孩”想要东西时，总会制定一个计划去挣钱，然后靠自己的力量买东西。在这种情况下，他仍然坚持自己的计划！说真的，儿子已经让我懂得，只要不将身体缺陷当成障碍加以接受并当成失败的借口，那么缺陷就能转变成向上攀登并实现某个高尚目标的跳板。

这个小聋孩在无法清晰听见老师讲课（除非老师近距离地大声说话）的前提下，顺利读完了小学、中学和大学。他从来没有上过聋哑学校，我们也不让他学习手语。我们坚信，他应该过正常人的生活，与好孩子交往；就算这种坚持迫使我们必须与校方管理人员争得面红耳赤，我们也不会改变这样的决定。

上中学时，他试用过一个电子助听器，但是用处并不大。我们对此早已心知肚明，因为儿子在 6 岁时，芝加哥的 J·戈登·威尔逊博士就证明了这一点。他在对孩子头部的一侧做手术时，发现根本找不出哪里有能听见声音的“天然设备”。

大学毕业前的最后一周（离那次手术已有18年）偶然发生的一件事，成为他人生最重要的转折点。通过这件看似纯属偶然的事，他拥有了另一个电子助听器，这是别人送给他试用的。他漫不经心地试验着，因为对于类似的设备，他已经有过一次失望的经历。终于，他将助听器拿起来，心不在焉地戴在头上，接通电源，结果呢？如同有人施了魔法，奇迹出现了！他一生渴望的正常听力成了现实！他平生第一次像所有听力正常的人那样，能够真切地听见声音了。

“上天总是通过让人捉摸不透的方式促使奇迹发生”。通过助听器带来的新世界让他大喜过望。他急忙冲到电话机旁给妈妈打电话，并清清楚楚地听见了妈妈的声音。第二天，他在课堂上已经能清晰听见教授讲课的声音，这可是他平生第一次！之前，他只能在他们近距离大声说话时才能听见。此时，他已经能听收音机、能听见电影人物的对白。他在生命中头一次能够无拘无束地与人交谈，根本不需要对方大声叫喊。是的，他已经拥有一个全新的世界。我们曾经拒绝接受大自然错误的“宣判”，通过不懈的欲望，我们仅借助可以找到的现实手段，便已经迫使大自然纠正错误。

欲望开始带来回报，但是胜利还不够彻底。儿子仍然需要找到一种明确而实用的方法，将自身缺陷转变成财富对等物。

他几乎没有认识到已经取得的成功多么重要，却陶醉于新发现的声音世界带来的喜悦。在这种情况下，他给该助听器制造商写了一封信，热情洋溢地描述了亲身经历。他的信字里行间透着一种朴素的情感，这种情感虽然没有写在纸上，但却隐匿在文字中间。公司收到他的信之后，邀请他前往纽约。抵达纽约时，他被众星捧月般地簇拥着参观了工厂全貌，并在与总工程师交谈时，将自己的全新世界告诉了对方。此时，一种突发的奇想、一种思想、一种灵感（随你怎么说都行）在他的脑海里闪现。正是凭借这股将生理缺陷变成财富的思想冲动，注定他要得到双重回报——把金钱和幸福带给身后的数千人。

这股思想冲动的梗概和实质是这样的：他突然想起，如果能找到一条途径，将他全新的体验告诉数百万终生无法从助听器受益的耳聋者，那么就能给他们以实实在在的帮助。此时此地，他已经下定决心，要将余生致力于为听力障碍者开发出有用的设备。整整一个月，他都在进行深入细致的研究。他分析了助听器制造商的整个销售体系，设计了与全世界有听力障碍的人进行沟通的渠道和方式，希望能与他们分享自己最新发现的“全新世界”。完成这件事之后，他根据研究成果起草了一份两年计划。将这份计划提交给公司时，公司很快授予他一个职位，让他放手实现雄心壮志。开始上班后，他很少想过自己注定要给数千名聋人带去希望、切实减轻他们的痛苦，而这些人如果没有他的帮助，注定会由于耳聋而终身残疾。

与助听器制造商接触后不久，他便邀请我参加所在公司讲授的、旨在教聋哑人怎样倾听和说话的课。我从来没有听说过还有这种教育方式，于是欣然到场。尽管心存疑虑，但我还是希望到那里不至于完全是浪费时间。在那里，我看到公司进行了产品展示。我曾经为唤醒儿子的正常听力、为在儿子心中永远保持对正常听力的渴望做了许多工作，但是这一次，我却对自己过去的所作所为有了更深的认识。我看到展示者在教聋哑人如何倾听、如何说话，而运用的原理和我20多年前为防止儿子聋哑运用的方法一模一样。

就这样，在命运车轮奇异地拐个弯之后，我和儿子布莱尔注定要为那些尚未出生的聋哑人伸出援手，帮助他们克服聋哑缺陷。据我所知，健在的人当中，只有我们父子俩鲜明地证实了一个事实：患有聋哑这种生理缺陷的人，能够通过矫正恢复正常人的生活。这一点已经在儿子身上得到验证，将来必然也能在别的聋哑人身上得到证明。我毫不怀疑地认为，如果妻子和我不千方百计地塑造儿子的心智和心灵，那么布莱尔肯定一辈子都又聋又哑。而目睹他出生的医生曾经非常自信地告诉我们说，这孩子永远都无法听见或说话。

布莱尔长大成人时，擅长诊断此类病例的著名专家欧文·伍尔西斯博士对他进行了全面检查。在发现儿子听力正常、口齿清晰的时候，他大为震惊，并说他的检查表明，“从理论上讲，这个孩子本来应该什么也听不见”。事实上，尽管透视检查得出的结果显示，在他头骨应该长出耳朵的部位根本没有开口，也没有其他证明他有听力的器官，但是这个小伙子的确有听觉。

当我向他的脑海里灌输他能听说、像正常人一样生活的欲望时，这种思想冲动带来了某种奇异的影响。这种影响迫使老天爷采取一种连最优秀的医疗专家也无法解释的手段，为他搭建起沟通的桥梁，使他能逾越自己大脑与外部世界之间那无语的鸿沟。也许对我来说，即便对苍天完成这样奇迹的过程加以揣测，亦有冒天下之大不韪之嫌。如果我不将自己在这次奇异经历中的那份体验公之于世，那是不可原谅的。我相信（这种相信并非没有理由），对于有不变信念支撑下的强烈欲望的人而言，万事皆有可能。这样说是我的责任，也是我的荣幸。

炽热欲望可以通过许多崎岖不平的渠道，将自己变成客观对等物。对此我毫不怀疑。布莱尔的欲望是拥有正常听力，现在他有了！他天生就有生理缺陷，这个残酷的现实很容易促使一个欲望不那么鲜明、不那么强烈的人，带着描述身世用的纸笔和乞讨用的搪瓷杯流落街头。然而，这种残障如今却有了辉煌前景，成了一种平台。借助这个平台，他能向千千万万患有听力障碍的人提供有益帮助，也为自己的余生带来了很好的就业机会，获得了经济上的适当补偿。他很小时，我就向他灌输“善意的谎言”。我引导他相信，他的缺陷能变成一笔可供开发和利用的宝贵财产。事实证明，这种“谎言”起到了应有的作用。信念加上炽热欲望，能使世界上任何梦想变成现实，无论这种梦想是否正当。而这些品质对于任何人都是免费的。

我曾与许多有个人问题的男女打过交道。在所有打交道的经历中，我从来没有遇到过一件事能比这一件更能鲜明地验证欲望的力量。作家

有时候会错误地针对知之甚少的主题著书立说，这些主题他们虽然有所了解，但认识肤浅，或者只有初步认识。而我则能通过亲生儿子的苦难，来验证欲望的力量是多么有用，这不能不说是我的莫大荣幸。获得这样的体验也许冥冥之中自有天意，因为当欲望在接受实践检验时，肯定没有任何人像儿子那样，为将要发生的一切做好了准备。如果自然力会屈从于欲望的意志，那么是否可以顺理成章地推断人单靠自己就能战胜炽热的欲望呢？人的精神力量多么奇特，又是多么难以估量！我们不知道它在自己能够控制的范围内，在每种情况下、每个人身上、每件客观事物中，用了什么方法将欲望变成与其等量的客观现实。也许这个奥秘是只可意会、不可言传的吧。我在儿子的脑海里注入了一种对听和说的欲望，使他渴望像所有正常人那样倾听和说话，这种欲望如今已经变成现实；我在他的脑海里注入一种将最大缺陷变成最大财富的欲望，这种欲望如今已经实现。

到底用了什么方法，实现了这个惊人的目标呢？这很难用语言来描述。它由三个非常明确的事实组成：第一，我将信念和对拥有正常听力的欲望融为一体，传递给儿子；第二，我用每一种想得到的方法，通过坚持不懈的努力，在长达数年的时间里，连续向他传递我的愿望；第三，他相信了我！

几年前，我有个生意上的朋友病了。随着时间流逝，他的病情日益恶化，最终被人送到医院施行手术。就在即将推进手术室之前，我看了他一眼。当时心想，像他这么瘦弱、这么憔悴的人，怎么可能成功经受一次大手术呢。医生告诫我说，就算我有机会看到他活着出来，他在这个世界上的时日也屈指可数。但是这不过是医生的看法而已。病人可不这么想。快进手术室之前，他虚弱地小声对我说：“别听他瞎说，老兄，过不了几天，我就会顺利出院。”

在场的护士满脸同情地看着我。但是，病人确实安然无恙地度过了手术。事后，主治医生说：“救他的命的，是求生的欲望，而不是别的

什么。如果他在接受死亡可能性时不加拒绝，这一关他绝对熬不过来。”我之所以相信信念支撑下的欲望具有强大力量，是因为曾亲眼目睹这种力量将出身卑微的人推上权力与财富的宝座；目睹它从死神手里夺回生命；目睹人们依靠它在经历数百次不同程度的失败之后，仍然能卷土重来；目睹它使亲生儿子尽管生活在一个没有耳朵的世界里，却仍能享受正常、幸福而成功的人生。

怎样挖掘并运用欲望的力量呢？本书随后的各章已经回答了这个问题。

我希望在此传递一种思想：一切成就，无论本质如何、目的何在，一开始都必然是对某种明确事物的炽热欲望。大自然运用某种奇特而强大的“精神化学作用”原理，将我们对强烈欲望的冲动包裹起来，欲望“这东西”永远不会承认“不可能”这三个字，也永远不会接受失败的事实。

第三章 信念：在脑海里目睹并坚信欲望实现

（通往致富之路的第二步）

信念是大脑的首席化学家。信念与思想的震波结合时，潜意识思维会立即探测出这种震动，将其转化为精神对等物；如果你许愿或祈祷，

它还能将这种震动转化为无穷的智慧。

在所有主要的积极情绪中，信念、爱和性是三种力量最强大的情感。三者融为一体时，能以一种立即到达潜意识的特殊方式影响思想震动的“色彩”，并在潜意识思维中使自己变成精神对等物，而这种对等物也是诱使“无穷智慧”做出回应的唯一方式。

爱与信念是心灵层面的，与人的精神有关。而性则有生物层面的东西，与肉体有关。这三种情感融合或混合之后，能有效地在人的有限思维与宇宙的“无穷智慧”之间打开一条直达通道。

如何培养信念

信念是一种精神状态，通过自我暗示原理，我们能凭借对潜意识思维的反复确证或重复指令，来激发或树立信念。举个例子。不妨想想你读这本书目的何在。不用说，目的在于得到一种能力，将欲望产生的无形思想冲动转变成与其对等的有形物质——金钱。正如第三章“自我暗示”和第11章“潜意识思维”中概括的那样，你如果按照“自我暗示”和“潜意识思维”两章要求的去做，就能使潜意识思维深信你能心想事成；反过来，潜意识思维又会以“信念”的反馈方式，告诉你它会按照这一意见采取行动。之后，它便会制定明确的计划，实现你想要获得的东西。

一个尚未拥有信念的人怎样树立信念呢？这很难描述，几乎难得像给一个从未见过任何颜色的盲人描绘红色一样。因为他找不到合适的参照物和你描述的颜色进行对比。信念是一种精神状态，你也许掌握13条原则之后随时都能树立它，因为这种精神状态是通过运用这些原则自发形成的。

向潜意识思维反复确证某些指令，这是目前所知的自发形成信念的唯一方式。也许通过对以下有关犯罪分子犯罪动因的解释，可以更清楚

地了解信念的含义。一位著名刑事专家曾说："人们在第一次接触罪恶行为时会深恶痛绝。如果他们与犯罪分子持续接触一段时间，就会变得习以为常、见怪不怪。如果接触的时间再长一些，他们终会接受它，并受到它的影响。"

这等于说，反复向潜意识思维传递的任何思想冲动，最终都会被潜意识思维接受并贯彻执行。潜意识思维能通过现有的最实用手段，将这种冲动转变成与其对等的客观物质。一切带有情感色彩并与信念相结合的思想冲动，都会立即着手将自己转化成与其对等或对应的客观现实。

思想中的情感或"感性"部分，是赋予思想以活力、生命力和行动力的重要因素。与信念、爱和性这三种情感独立起作用相比，三者在和某种思想冲动融合时，会产生更强大的行动威力。不仅是与信念相结合的思想冲动，甚至包括那些与任何积极情绪或消极情绪相结合的思想冲动，都能到达并影响潜意识思维。

从这段话中你将懂得：潜意识思维能将自身转化成客观对等物，哪怕思想冲动从本质上看具有消极特征或破坏性，它也能像转化本质上具有积极性或建设性的思想冲动一样，轻而易举地让其变成现实。这也是它能解释成千上万的人成为"可怜虫"或"倒霉蛋"这一现象的原因。

许多人坚信自己"注定"会贫穷和失败，因为他们相信世上存在某种无法控制的奇特力量。他们的"不幸"是自己创造的，因为他们的潜意识思维捕捉到了这种消极信念，并将其转化为客观对等物。

我有必要再次提醒的是，如果向潜意识思维传递"我希望对物质或金钱的期待能转化成客观对等物"这种欲望，那么你很可能会从中受益，因为当你处在满怀期望或信心的精神状态时，这种转化便能真的发生。信心或信念是决定潜意识思维行动的重要因素。如果你通过自我暗示给潜意识思维传递指令，那么没有什么力量能阻止你"欺骗"潜意识思维。我恰恰就是这样对儿子的潜意识思维进行欺骗的。当你召唤潜意识思维时，如果想使这种"欺骗"行为显得更加真实可信，不妨表现得像你

已经拥有急切渴望的真实事物一样。潜意识思维能尽量通过最直接、最可行的手段，将任何指令变成客观对等物；只要传递指令的环境有利于指令贯彻执行即可。

不言而喻，我们这里说了很多，目的都是为了向你提供一个起点。通过实验和练习，你能从这个起点出发，获得将信念与某种传达给潜意识思维的指令相结合的能力。说得好不如做得好，仅仅读一读这些内容还远远不够。

如果人可能由于接触罪犯而成为罪犯（这是一个尽人皆知的事实），那么同样可以认为，人可以通过主动向潜意识思维暗示“我有信念”来树立信念。天长日久，潜意识思维便会迫于这种具有支配作用的外界影响，产生与该信念同样的属性。懂得这个道理，你就知道为什么激励积极情绪来支配大脑、同时阻止并消除消极情绪，对你是多么重要。

由积极情绪支配的思维，会成为我们称之为“信念”的精神状态的理想栖息地。受到这种情感支配的思维，能够做到随时向潜意识思维传递指令，而后者则立即加以接收并照此行动。

信念能由自我暗示诱发而生

古往今来，宗教学家一直告诫受苦受难的人类要对这对那“有信心”、要相信这样那样的教义或信条，但就是无法告诉人们怎样才能树立信念。他们并没有说信念是一种精神状态，而且可以由自我暗示诱发。

我们将用每个正常人都能理解的语言，将我们对该原则的认识全部描述出来。通过这条原则，可以在心中树立起信念。

要相信自己，相信上苍的智慧。

开始之前，必须再次提醒你注意：

信念是一剂“永不失效的灵丹妙药”，能赋予我们以生命、力量和贯彻思想冲动的行动！

以下句子值得你读上两遍、三遍乃至四遍，而且值得你大声朗读！

信念是一切财富积累的起点！
信念是所有无法通过科学法则进行分析的“奇迹”和奥秘的基础！
信念是我们所知唯一能医治失败的良药！
信念是一种元素，在与祈祷结合时能产生“化学反应”，使人能和宇宙的“无穷智慧”直接交流。
信念是一种要素，能将人的有限思维产生的普通意念震动，变成为精神对等物。
信念是开发和运用“无穷智慧”的宇宙力量的唯一介质！

前面介绍的每个人都能作证！
证据简单而明了。它就隐藏在自我暗示原则中。因此，我们不妨将注意力放在自我暗示这个话题上，看看它到底是什么、到底能做什么。
如果一个人三番五次地向自己重复某种信念，无论说得是对是错，最终都会相信自己所说的话。这是一个众所周知的事实。如果一个人多次重复一个谎言，那么他最终会把谎言当成事实加以接受，而且大家都相信它是真的。正因为我们允许支配性想法占据思维空间，所以每个人就成了现在的样子。我们有意将某些想法放在脑海里，用和谐的感应去激励它，并将它与某一种或多种情绪混合。这样的想法能形成强大的原动力，指引并控制我们的每一次行为、行动和表现。
与一种或多种情绪相混合的想法能形成一种“磁力”，从大气的震波

中吸引其他类似或相关的想法。

用情感进行此种“磁化”的想法好比一粒种子。种在肥沃的土壤里，它就能发芽、成长并不断繁衍，直到使最初很小的一粒种子变成无数“同宗同源”的种子！

大气是一种伟大的宇宙物质，具有永恒的震动力。这种震动既包括破坏性震动，也包括建设性震动。无论何时，它都既能传递恐惧、贫穷、疾病、失败、灾难的震动，又能传递富足、健康、成功和幸福的震动，就像传递管弦乐队能以无线电波为媒介，传递数百个乐器、数百名歌手的歌声一样；每种乐器和每名歌手的声音都各具特色。

人脑不停地从大气中吸引与自身占主导地位的意念相一致的震波。人脑中怀有的任何思想、看法、计划或目的，都会从大气的震波中吸引一大堆“意气相投”的同类，通过这些同类来发展壮大自身力量，直到成为支配并激励个人动机的主导者。

现在，让我们回到起点，看看想法、计划或目的最早的种子怎样在脑海中扎根。其实这个问题很好理解：任何想法、计划或目的都可以通过思想的重复而在头脑中种植。这便解释了我们为什么让你将主要目标或明确的主要愿望写成一句话，牢记于心，日复一日地大声诵读，直到这些声音的震波进入你的潜意识思维。

我们之所以是现在这个样子，是由于通过日常环境中的刺激物，挑选并留住了与内心意念相一致的思想震波。

断然摆脱任何不合意环境的影响，重建有序的人生吧。清点内心深处的资产和债务，你将发现自己最大的弱点就是缺乏自信。其实，在自我暗示法则的帮助下，我们可以克服这一缺陷，将怯懦变成勇气。这条原则的运用可以通过一个简单的过程来实现，就是对写出来的积极思想冲动合理排序，并牢记于心、不断重复，直到它们变成你头脑中潜意识思维的一部分。

自信准则

1. 我知道自己有能力实现人生明确目标，因此我迫切要求自己为实现这一目标采取不懈的行动，此时此刻我就承诺要采取这种行动。

2. 我知道，我头脑中占主导地位的想法最终会以外在的、有形的行为体现出来，并慢慢地将自己转化成客观对等物，因此，我每天要花３０分钟时间，全神贯注地想象自己将来应该是什么样，从而在脑海里形成一幅能精准描绘这种样子的清晰心像。

3. 我知道，通过自我暗示法则，我在心中坚定地怀有的任何欲望，都能最终以某种能实现欲望目标的有效手段表现出来。因此，我每天要专门花10分钟，敦促自己树立这种自信。

4. 我已经明确无误地写下了对人生主要愿望的描述语，从此我绝不放弃努力，直到培养出足够的自信心去实现它。

5. 我深知，任何财富或地位如果不建立在真理和正义的基础上，都不会永远拥有，因此我决不做不能使所有相关人受益的事。我可以通过增强自身力量，靠别人的帮助来取得成功。我会在为别人服务的前提下，感化别人为我服务。我会通过为全人类奉献爱来消除仇恨、嫉妒、自私和讥讽，因为我知道，若以消极态度对待别人，我自己就不会成功。我要用实际行动促使他人相信我，因为我不仅相信他们，也相信自己。我要在这条自信规则上亲笔签名，将其牢记于心，信心百倍地每天大声诵读一遍。这种信心将慢慢影响我的思想和行动，其影响之大，会使我成为一个自立的成功者。

这条规则揭示了一条迄今尚无人能合理解释的自然法则。它让各个时代的科学家大惑不解。心理学家称这条法则为“自我暗示”法则，而且这一说法沿用至今。我们怎样称呼这一法则已经无关紧要，重要的是，只要我们建设性地运用它，它就能给全人类带来光荣与成功。反过来

讲，如果破坏性地运用它，它也能轻而易举地带来破坏性后果。在这句话中，我们可以发现一条非常重要的道理：有些人之所以在失败中沉沦，在贫穷、悲惨和失意中了此一生，是因为消极地运用了自我暗示法则。究其原因，是因为一切思想冲动都有在物质环境中自我彰显的倾向。

潜意识思维像个化学实验室，在这里，一切思想冲动都相互融合，等着变成客观现实。潜意识思维没有甄别建设性思想冲动和破坏性思想冲动的能力，我们给它“喂”什么原料，它就通过思想冲动来加工这些原料。潜意识思维能够将勇气或信念驱动下的想法变成现实，也能同样轻松地将恐惧驱动下的想法变成现实。

翻开医学档案，到处可以看到“暗示性自杀”的例子。一个人可能由于消极暗示而自杀，其效果与通过其他手段自杀一样。在美国中西部一座城市，有一位名叫约瑟夫·格兰特的银行官员，在未经行长同意的情况下擅自“借”了银行一大笔钱，但随后又在赌场上挥霍殆尽。一天下午，银行稽查员来核对账目。格兰特离开银行，在当地一家旅馆开了个房间住下。银行稽查员三天后找到他的时候，他躺在床上痛哭流涕、唉声叹气，嘴里不停地说，“天哪，这会要了我的命！我真丢不起这个脸。”没过多久他就死了。医生宣布这种死法属于“精神自杀”。

正如电如果运用得当就能驱动工业车轮、提供有效服务，一旦运用不当也能置人于死地一样，自我暗示法则既能将你带向和平与繁荣的彼岸，也能让你坠入痛苦、失败和死亡的深渊，这取决于你理解与运用它的程度。

如果你在连接并运用“无穷智慧”的力量时掺杂了恐惧、疑虑和不信任，那么自我暗示法则就会接受这种不信任，把它当成一种可用于将恐惧变成现实对等物的模式。

这句话就像“２＋２＝４”那样毋庸置疑！

就像狂风将小船一会儿吹向东、一会儿吹向西一样，自我暗示法则

既可能帮助你，也可能毁掉你，这取决于你采取什么方式让思想之舟起航。

自我暗示法则能让任何人取得难以想象的巨大成就。它可通过以下诗句准确描述：

如果你认为自己会败，那么你已经失败，
如果你认为自己不敢，那么你的确不敢，
如果你想胜利却又怕不能取得胜利，
那么几乎可以断定，你与胜利无缘。

如果你认为自己会输，那么你已经输了，
放眼世界我们会发现，
先有愿望，后才有作为——
一切均取决于精神状态。

如果你认为自己卓尔不群，
必然就认为自己会高人一等。
只有首先志存高远、相信自己，
而后才能获得胜利。

人生赛场的比拼，
并非永远是力量和速度。
总有一天，
相信自己能力的人定能胜出！

在你身体构造的某个地方（或许在脑细胞中），静静地蛰伏着成功的种子。这些种子一旦被唤醒并茁壮成长，将会把你带到你可能从未渴

望达到的高度。

正如音乐大师能从小提琴琴弦流淌出最美妙的音乐旋律一样，你也能让沉睡在大脑中的才华，把你推向渴望实现的任何目标。

亚伯拉罕·林肯在40多岁前无论做什么都以失败告终。他一直是个平庸的无名之辈，直到有一次重要经历闯进他的生活，唤醒了他心中和头脑中沉睡已久的天赋，让这个世界多了一个真正的伟人。这种“经历”融合了悲伤与爱的情愫。这种情愫来自于他真正爱过的唯一女人安妮·拉特利奈。

爱的情感与信念这一精神状态极为相似，这是人所共知的事实。爱很容易将人的思想冲动转化成精神对等物。在调查研究中，我对数百名成绩卓著的男士的生平和成就进行分析之后发现，几乎每个成功者的背后都离不开一位女性爱的影响。

人的心灵和大脑中爱的情愫，形成了一个磁力强大的磁场，使大气中漂浮的更强烈、更优质的震波向一起汇集。

不妨通过一个名人的事例来分析上述内容所证明的信念力量。这个人我们无人不知，他就是印度圣雄甘地。此人是世界文明史上最光辉的典范，他证明了信念的无限潜能。尽管甘地其实没有金钱、战舰、士兵和作战资源等传统意义上的权力工具，但他比同时代任何人都更加擅长运用自身潜力。甘地没有钱、没有家，甚至连一套像样的衣服都没有，但就是拥有力量。他是怎样得到这种力量的呢？

这种力量是他根据自己对信念原则的理解创造出来的。他不仅创造了这种力量，而且通过自身才华，将这种信念注入二亿人民的心中。

在信念的影响下，甘地做到了地球上最强大的军队通过士兵和武器没有做到也永远做不到的事。他成就了惊人的伟业：使二亿人的心紧紧聚在一起，像一颗心那样坚强团结。除了信念之外，地球上还有什么力量能做这样的事呢？

20世纪中叶，马丁·路德·金凭借对全体人民的人权和尊严的深深信念，将不同种族、不同宗教、持不同信仰的所有百姓汇集在一起，为争取民权而英勇斗争。他梦想人不以肤色论优劣、只以人品分高低，这一梦想虽然没能完全实现，但是他的奋斗和牺牲，却推动公民的人身权利得到极大改善，并激励人民为更充分的自由而战。

获得全人类的幸福与满足，这是我们未来的奋斗目标。实现这一目标时，经济与社会将得到极大发展。与过去人们从未实现的功绩相比，这一目标能够将信念和个人利益与努力劳动有机结合起来，从而能更有效地实现更大目标。

经营事业需要信念与合作。鉴于此，不妨分析一个事例，相信大家既有兴趣，对大家又有好处。这个事例能让我们更深刻地理解企业家和商业巨头积累巨额财富的手段和方法，那就是：付出才有收获。

用来证明这一观点的事例要追溯到1900年，那时美国钢铁公司刚刚成立。读这则故事时，只要牢记以下基本事实，你就能懂得想法是怎样变成巨额财富的。

首先，美国钢铁公司这个工业巨头最初以一个想法的形式，酝酿于查尔斯·M·施瓦布的头脑中，而他完全是通过想象力形成这个想法的！其次，他将信念与想法相结合。第三，他制定了一个将想法转化成客观财富事实的计划。第四，他通过在大学俱乐部的精彩演讲，一步步将计划付诸实施。第五，他通过意志力来贯彻计划并坚持到底，并用坚定的决心支持计划，直到计划完全实现。第六，他用一种对成功的炽热欲望，为迈向成功做好了准备。

如果你总也想不通巨额财富如何积累，那么美国钢铁公司创办的故事应能给你以启发。如果你还怀疑人是否真能通过思考来致富，那么这个故事应能帮你消除这种疑虑，因为你能从本书的描述中看出：施瓦布在美国钢铁公司的创立中，运用了１３条原则中的绝大部分。

纽约世界电信公司的约翰·罗尼尔曾生动地讲述一个想法具有怎样的惊人力量。承蒙他的首肯，我在此复述一遍。

价值10亿美元的餐后精彩演讲

1900年12月12日晚，全美80位金融精英齐聚位于第五大道的大学俱乐部餐厅，准备为一位来自西部的年轻人接风。不过很少有人知道，他们将目睹美国工业史上最非凡的一段插曲。

Ｊ·爱德华·西蒙斯和查尔斯·斯图尔特·史密斯不久前曾经前往匹兹堡，期间受到查尔斯·Ｍ·施瓦布慷慨热情的接待，为此充满感激。这次安排晚宴，就是为了将这个年仅38岁的钢铁界人士介绍给西部银行界名流。他们并不希望施瓦布将与会者吓跑，甚至还提醒施瓦布说，自命不凡的纽约人心胸狭窄，不会对演讲有兴趣；他如果不想让斯提里曼、哈里曼和范德比尔特之流的人生厌，最好只说15-20分钟的客套话，然后作壁上观就行。

连挨着施瓦布右边坐、仅想给他撑撑面子的约翰·皮尔庞特·摩根，也只打算停留片刻便离开现场，给宴会助助兴，就算完成了任务。至于新闻媒体和公众舆论，则认为整个事件根本没什么非凡之处可言，以至于第二天各种媒体都没有提到这件事。

就这样，两个主人和贵宾像平常那样吃完了七八个菜。席间基本没什么交谈，即便有，大家也都尽量控制自己少说话。几乎没有哪位银行家和经纪人见过施瓦布，他的事业在孟农加希拉河两岸蒸蒸日上，而这里没有人熟悉他。不过，就在夜已渐深、众位贵宾（包括大亨摩根在内）准备抬脚走人的时候，一个价值10亿美元的婴儿——美国钢铁公司正在“母腹”中孕育。

这也许是历史的不幸，因为竟然没有人记录施瓦布的晚宴演讲。后

来有一天，他在芝加哥银行家召开的一个类似会议上，重述了这次演讲的部分内容。再后来，当政府由于钢铁托拉斯问题提起诉讼时，他站在证人席上又复述了类似内容，也就是这番话，促使摩根急不可耐地在金融方面采取了一连串行动。

不过，那次演讲很可能是一番“家常”话，不怎么合乎文法（因为施瓦布向来不愿为华丽的辞藻所累），到处充斥着双关语，穿插着机智的措词。但除此之外，它还产生了一股让人战栗的力量，对身价达50亿美元左右的贵宾们产生了强大影响。晚宴已经结束，但是在场的人仍然沉醉在他的发言中。虽然施瓦布已经滔滔不绝地讲了90分钟，摩根还是将这位演讲家请到了一个隐秘的窗户旁，两个人于是又坐在并不舒服的高脚椅子上，摇晃着双腿聊了一个多小时。

施瓦布的个人魅力已经一览无余地展示出来，但更重要、影响更长久的，却是他为美国钢铁工业迅猛发展而制定的成熟而清晰的计划。其实，已经有许多人怂恿摩根，说服他在合并甜点、电线和线圈、糖、橡胶、威士忌酒、石油以及口香糖等行业之后，再合并一个钢铁托拉斯。投机商约翰·W·盖茨曾经极力煽动促成此事，但摩根由于不信任他而不为所动。芝加哥证券经纪人莫尔兄弟、比尔和吉姆曾经合并过火柴托拉斯和饼干公司，但在摩根面前也遭到失败。乡村律师、伪道士艾尔伯特·H·加里也想办成这件事，但由于没有显赫的名声，没能给摩根留下深刻印象。直到施瓦布的如簧巧舌，才将J·P·摩根抬到了足够高度，使摩根能清晰地认识到自己从来没有想过的最具风险的金融事业，竟然有如此坚实的基础。人们一直认为，这项计划虽然容易赚大钱，但要想实现，无异于痴人说梦。

早在一代人之前，数千家小公司（有时候也包括经营不善的公司）就经受不住金融魅力的吸引，合并成具有压倒性竞争优势的大型公司联合体。精明的商业大盗约翰·W·盖茨早就运用自己的手腕，在钢铁业中发挥了这一魅力的作用。盖茨已经将一系列小公司合并为美国钢铁与电

缆公司，并与摩根一起创办了联邦钢铁公司。全国管道公司和美国桥梁公司是摩根麾下的两家企业，而莫尔兄弟也放弃了火柴和饼干生意，创办了集生产马口铁、铁箍、钢板于一体的全国钢铁公司。

但是，和安德鲁·卡内基麾下由53位合伙人拥有并经营的旗舰型垂直托拉斯比起来，其他那些合并的商业联合体只能是小打小闹。它们也许能尽情合并，但就算全部加到一起，也无法撼动卡内基所在公司的基础，摩根对此心知肚明。

卡内基这个行为古怪的老苏格兰人也清楚这一点。从雄伟的斯基伯城堡高处，他发现了摩根的小公司企图侵犯他旗下大企业的利益。他先是觉得好笑，随后便义愤填膺。当这种企图变得昭然若揭时，卡内基的气恼变成了愤怒和报复心理。他决定复制竞争对手拥有的每一家工厂。之前他还从来没有对电线、管道、电缆或钢铁感兴趣过，而只是满足于把原钢卖给此类公司，至于这些公司把这些原钢打造成什么形状，他就不管了。而现在，有了施瓦布这位精明能干的重要助手，他可要好好地让敌人吃点苦头。

也就是在查尔斯·M·施瓦布的那次演讲中，摩根发现了解决合并问题的答案。一个没有卡内基参与的托拉斯，无论规模多大，也根本算不上托拉斯，就像一位作家所说“葡萄干布丁里没有葡萄干”一样。1900年12月12日晚的施瓦布演讲，无疑传递着一种暗示（尽管算不上保证），那就是卡内基拥有的庞大企业可以纳入摩根麾下。施瓦布谈到了世界未来对钢铁的需求，谈到了效率重组，谈到了专业化，谈到了废除不成功的工厂、全力以赴发展繁荣产业，谈到了矿石运输中的成本削减，谈到了行政管理部门要节约开支，还谈到了抢占国外市场。

除此之外，他还告诉在场那些精明的投资家习惯性奸诈行为的错误所在。他指出，他们的目的一直在于制造垄断、抬高价格以及通过特权为自己牟取暴利。施瓦布以最真诚的方式谴责了这种做法。他对听众说，这种策略之所以鼠目寸光，是因为它在一个市场急剧扩大的大背景

下主动限制市场。他坚持认为，降低钢铁价格可以创造一个不断拓展的市场，开发钢铁的更多用途能在世界贸易中攫取更多份额。事实上，施瓦布此时已经是现代大规模生产的倡导者，只不过他自己不知道罢了。

就这样，在大学俱乐部举办的晚宴结束了。摩根回家时，还在思考施瓦布的乐观预言。施瓦布回到匹兹堡，为安德鲁·卡内基经营钢铁业，而加里和其他宾客则回家守着证券行情收发机，度日如年地盘算着下一步行动。

时间过去并没有多久。摩根花了一周时间，反复品味施瓦布放在他面前的理由“大餐”。当他确信采取行动不会造成经济上的不良后果时，便派人去请施瓦布，没想到这个小伙子却非常腼腆。施瓦布指出，卡内基先生如果发现自己深信不疑的总裁曾经与摩根这位华尔街头号人物眉来眼去，心里可能会不高兴。因为卡内基曾经下决心永远不再踏上华尔街一步。后来，约翰·W·盖茨当了中间人，他提出，如果施瓦布“恰巧”出现在费城的贝尔维尤宾馆，而J·P·摩根也“恰巧”出现在那里，不就能向卡内基交代么？不过，施瓦布到达宾馆时，摩根却因病呆在纽约的家中，于是，经不住这位长者的再三邀请，施瓦布来到纽约，出现在这位金融家的书房门口。

如今，有些经济历史学家表达了这样一种看法，即从这出“戏”的开始到结束，安德鲁·卡内基一直在担任幕后策划：施瓦布赴宴、发表著名的演讲、施瓦布与摩根这位金融大王周日晚间的谈话，一切都是这位工于心计的苏格兰人事先安排好的。事实恰恰与此相反。施瓦布应邀去完成这笔交易时，甚至不知道自己所称的“小老板”安德鲁是否愿意听听对方的报价，更别说卖给一群安德鲁认为天生就不怎么高尚的人了。不过，施瓦布的确在谈生意时带上了安德鲁的旨意，那是安德鲁亲笔书写的金额。在安德鲁的心中，这些金额代表着每个钢铁公司的实际价值和潜在盈利能力。他将这些公司看成新兴金属业天空中不可或缺的耀眼明星。

四个人整夜对这些数字仔细推敲。为首的当然是摩根，他坚信金钱万能。与他一起的是势利的商业伙伴罗伯特·培根，此人是一位学者，也是个绅士。第三个人是约翰·W·盖茨，摩根曾讥笑他是个赌徒、供人摆布的工具。第四个人便是施瓦布，他对钢铁的制造与销售过程要比当时健在的任何团体和个人都更了解。在整个会谈过程中，根本没有人对来自匹兹堡的那笔金额提出质疑。施瓦布说某个公司值多少，那么它就刚好值那么多。他还坚持只兼并自己指定的那些公司。他构想了一个兼并方案，在这个方案中，不存在重复设置。即便是朋友，如果想让自己的公司从摩根那厚实的双肩上赚钱，这种欲念都无法得到满足。就这样，施瓦布离开时，已经完成对几个规模更大的公司的顶层设计。日后，华尔街的商界精英对这些设计只有望而兴叹的份了。

天蒙蒙亮时，摩根站起来，伸了伸背。只剩下一个问题了。“你觉得能说服安德鲁·卡内基出售吗？”他问。

“我可以试一试。”施瓦布说。

“如果你能说服他出售，我就会毫不犹豫地买下。”摩根说。

一切进展顺利。但是，卡内基肯出售吗？他要求的价格是多少？施瓦布认为是3.2亿美元左右，他认为怎样付款才合适？普通股还是优先股？先交保证金，还是现金支付？谁一下子也拿不出这么多现金。

西切斯特市圣安德鲁干燥的高尔夫球场一月份已经结上霜冻。安德鲁和施瓦布在这里打了一场高尔夫球。安德鲁浑身穿着毛衣御寒，而施瓦布则一如既往地不停说话，以保持抖擞的精神。但是谁也没有提生意上的事，直到两个人来到附近卡内基温暖舒适的小别墅坐下时，施瓦布才拿出在大学俱乐部令80名百万富翁为之神魂颠倒的雄辩口才，和盘托出令人神往的承诺，包括舒舒服服地退休和数不清的钱财，以满足这位老人的社交构想。卡内基最终点头同意，在一张长长的纸条上写下一个数字交给施瓦布，说：“好吧，这就是我们要卖的价钱。”

这个数字大约是 4 亿美元。用施瓦布先前提出的3.2亿美元作为基

数，再加上8000万美元代表之前两年里这笔钱的资本增值，便得出了这个数。

后来，在一艘横渡大西洋的客轮甲板上，这位苏格兰人追悔莫及地对摩根说："要是当时向你多要 1 亿美元就好了。"

"如果你提出那种要求，现在肯定已经拿到手了。"摩根开心地告诉他。

不用说，这件事在当时轰动一时。有一位英国记者报道说，国外钢铁行业对这次大规模并购"大为震惊"。耶鲁大学校长哈德利宣称，如果不对托拉斯加以规范，预计美国"在未来25年内，将在华盛顿看到一个皇帝"。不过，精明能干的股票操纵能手基涅大力在社会上发行新股，刹那间便吸光了所有多余"水分"（据估计应在 6 亿美元左右）。就这样，卡内基得到了属于自己的几百万美元，摩根辛迪加财团由于"浑水摸鱼"而得到6200万美元回报，而从盖茨到加里在内的所有"弟兄"，也都得到了数百万美元。

时年38岁的施瓦布得到了应有的回报，他被任命为新公司的总裁，一直掌权到1930年。

本书中之所以纳入你刚刚看完的这个"大企业"的生动故事，因为这则故事完美地讲述了一种致富方法。这种方法能将欲望转化成与其对等的客观现实！我估计有些读者会质疑"一个纯粹的、无形的欲望竟能转化成与其相应的客观现实"这句话。肯定有人说："你怎么能将不真实的东西转化成真实的东西呢！"你可以从美国钢铁公司的故事中找到答案。这个巨型机构是在一个人的头脑中创立的；用许多钢厂合并成一个大型组织，从而保证经济稳定性，这一计划也是在同一个人的头脑中创造的。他的信念、欲望、想象力、毅力，都是美国钢铁公司成立的真实要素。新机构在通过合法途径创立后，所获得的钢厂和机械设备虽然是附带的，但是进一步分析就会发现，新机构的成立一旦使合并后的工厂

置于单一机构统一管理之下，获得的这些财产价格预计就增长了 6 亿美元左右。

换句话说，查尔斯·M·施瓦布的思想，加上他下决心将这一思想灌输到 J·P·摩根以及其他人头脑中的信念，其市场盈利就高达约 6 亿美元。对于一个单独的想法来说，这可不是个小数目！

我们并不关心这几个人在交易获得的上亿美元利润中各得到多少，因为这个令人震惊的成功案例特点在于：它鲜明地证明了本书描述的思想观点的正确性，因为这笔交易完全建立在这种思想的基础之上。此外，由于美国钢铁公司日后飞速发展，成为美国财力最雄厚、实力最强大的公司之一，聘用了数千名员工，开发了钢铁的新用途，并且开辟了新兴市场。因此，这些事实也进一步证明了这种思想的实用性，从而证明施瓦布的想法所产生的 6 亿美元巨额利润已经到手。

财富的最初表现形式竟然是想法！限制财富数量的条件只有一个，那就是将想法付诸实施的人。信念可以解除限制！当你向生活索取时，请将这句话牢记在心。记住了它，无论你想要什么，都能以自己提出的价格如愿以偿。还要牢记的是，美国钢铁公司的创立者其实当时并无名气。在孕育出那个著名的想法之前，他不过是安德鲁·卡内基的“得力助手”。然而，此后他却迅速登上了权力、声誉和财富的宝座。

信念怎样为人们带来数百万美元，又怎样帮助数不清的幸运儿增长财富呢？这里还有一个例子。约翰·坦普里顿爵士一直坚信自己有能力进行既合理又赚钱的投资。坦普里顿比多数人都更擅长投资，因为人们在投资时，往往根据自身情绪盲目投入，而不是以常识判断为基础。他觉得，通过运用自己的投资才能，不仅能向小投资商提供急需服务，而且还能给自己带来滚滚财源。

为实现这一目标，他创办了一个共有基金机构，来管理别人的钱财。这是一项开创性的事业，因为共有基金当时还是个相对较新的概

念，正是坦普里顿将它加以发展，使其成为当今世界最重要的投资理念之一。

他回忆，在坦普里顿发展基金的第一次年会上，出席者只有约翰·坦普里顿自己、一位兼职员工和一个股东。“为了省钱，我们将会议地点放在‘家常菜’饭店一位退休经理的餐厅里。”

坦普里顿基金如今在全球拥有600多名员工，资产总额达360亿美元。坦普里顿基金机构成为投资界第一基金团体，正是这种当之无愧的声望带动了它的大发展。40年前坦普里顿发展基金的 1 万美元投资，如今已经价值300万美元。

1992年坦普里顿退休时，卖掉了他的坦普里顿团体基金机构（预计为 4 亿美元）。据他估计，除了自身功成名就之外，他还帮100万人挣了钱。

如果我们不承认限制，那么人脑的潜力就没有限制。

无论贫穷还是富裕，都是思想的产物。

第四章 自我暗示：影响潜意识思维的媒介

（通往致富之路的第三步）

“自我暗示”是一个术语，适用于所有暗示以及所有通过五种感官进入大脑、可自我管控的刺激。换一种表达方式，自我暗示就是自觉暗示。在人脑中，有一部分大脑是显意识想法产生的地方，另一部分则为潜意识思维采取行动提供场所，而自我暗示就是这两个部分之间进行交流的方式。自我暗示法则能通过经你允许留在显意识思维中的主导性想法（这些想法消极还是积极并不重要），来进入潜意识思维，并用这些主导性想法去影响它。

除了从大气中辨别出的想法之外，任何想法都不可能在没有自我暗示原则的帮助下进入潜意识思维，无论这些想法是消极想法还是积极想法。换言之，通过五种感官感知的所有感觉印象，都会在碰到显意识思维的时候停下来，之后，它们要么被传递到潜意识思维，要么被拒之门外，其几率并不固定。因此，显意识相当于外大门的卫兵，控制着进入潜意识思维的内容。

我们可以通过五种感官来控制进入潜意识思维的原料，造物主当初就这样创造了我们。然而，这并不意味着我们随时在实施这种控制。在大多数情况下，我们并不控制这些原料，这正是为什么有许多人一辈子受穷的原因。

我曾经说过，潜意识思维好比一个土壤肥沃的花园，野草可以在这里疯长。如果不将合适的种子种下去，花园里就会长满野草。自我暗示是你向潜意识注入创造性想法的方式，当然，你也可以忽视这一点，而是允许一些本质具有破坏性的想法进入这个肥沃的精神花园。

在第二章“欲望”描述的 6 条措施的最后一条中，我们要求你每天将写在纸上的金钱欲望大声诵读两遍，还要求你想象并体验自己已经拥有那笔钱。只要照这些要求去做，你就能怀着绝对的信念，将渴望实现的目标直接传递给潜意识思维。通过重复这一过程，你将形成良好的思考习惯，进一步强化自己将欲望转化成金钱对等物的能力。

继续读下去之前，请你再认真读一遍第二章描述的 6 个步骤。之

后，再认真读一遍第七章“精心策划”中描述的、将“智囊团”思想组织起来的四条要求（当你读到这些内容时），然后将这两项内容与自我暗示中阐述的内容进行比较。你必将发现，这些要求与运用自我暗示原则有关。

因此，请记住，当你大声诵读描述欲望的语句（这样做你能形成一种“金钱意识”）时，如果不向其中倾注情绪或感情，而只是干巴巴地读这些话，那将无济于事。潜意识思维能够辨认出那些和情绪或感情融为一体的想法，而且只按照这些想法要求的去做。如果你将爱米尔·库埃著名的“每一时日，我们都在以每种方式，让自己过得越来越好”这句话重复100万遍，却没有在语言中融入感情和信念，那么就不会得到合意的结果。你的潜意识思维能辨认出那些与情绪或感情融为一体的想法，而且只按照这些想法要求的去做。

这一点非常重要。实际上，我们在每一章都会重复它。许多人试图运用自我暗示原则，却收不到满意的效果，其主要原因在于认识不到这一点。

平淡无感情的语言并不能影响潜意识思维。如果你不善于向潜意识思维输入用信念和情感渲染的想法，或口头表达出来的语言，那么就不会看到明显效果。如果首次尝试时你未能控制并支配情感，不要因此而泄气。别忘了，世上根本没有不劳而获这种事。哪怕主观上有欺骗的愿望，你也不能欺骗自己。提高影响潜意识思维的能力需要付出代价，那就是坚持不懈地运用此处描述的原则。你无法以更低代价培养出渴望的能力。你（也只有你）必须确定：得到的回报（“金钱意识”）是否值得你付出这么大的代价。

在绝大多数情况下，仅凭借“智慧”和“精明”根本无法吸引并留住金钱。只有在极少数情况下，平均律才会为通过这两种东西吸引金钱创造条件。此处描述的吸引财源法并不取决于平均律，而且这种方法并不青睐任何人，对每个人的效用都一样。遇到失败时，失败的是行为实施者

即我们个人，而不是这种方法本身。如果你尝试过后仍然失败，就应该再次尝试，如此往复，直到成功。

运用自我暗示原则的能力如何，在很大程度上取决于专注于某个既定的欲望、直到它让你魂牵梦萦的能力如何。

当你开始按照这 6 个步骤要求的去做时，必须运用专注原则。以下是有效运用专注原则的几点提示：

开始 6 个步骤的第一步时，一定要运用专注原则。不妨在这里提出有效运用专注力的几点提示。开始这一步的时候，你要"在头脑里确定你渴望得到的金钱准确数量是多少"，通过专注或定力将想法固定在这笔钱上；闭上眼睛，直到真的看到钱的物质外观。每天至少练习一次。做这些练习时，你要按照第三章"信念"要求的去做，真真切切地看到自己占有金钱！

这里有一个极其重要的事实：潜意识思维会怀着绝对信念，接收给予它的任何指令，并按照这些指令要求的去做。不过，有时候要通过重复手段反复输入这些指令（即反复的积极确证），之后它们才能被潜意识思维解读。鉴于此，你可能会想到能否和潜意识思维玩一个合理的"小花招"。让它相信（因为你相信）你肯定会拥有你想象的那笔钱，让它相信这笔钱已经在某个地方等待你召唤，这样，潜意识思维就必须向你提交切实可行的计划，以便让你得到属于你的那笔钱。把前一段提示的想法传递给想象力，看看想象力能（或者将会）做出什么反应，以便为你制定出切实可行的计划，让你通过欲望转换来实现财富的积累。

不要坐等某个明确计划出现之后，再拿你计划提供的服务或商品去交换想象的金钱，而是应该立即看到自己拥有这笔钱，同时再强烈要求并满心期待潜意识思维向你提交计划。要密切关注这些计划，一旦它们出现，你就要立即付诸实施。这些计划可能会以某个灵感或直觉的方式，通过"第六感"突然在你脑海"闪现"。这种灵感可以视为来自"无穷智慧"的直接信号。此时，你要尊重它，要在接收到这些灵感或直觉时

立即回应。做不到这一点将对成功产生致命的影响。

6 个步骤中的第四步要求你“为欲望付诸实施制定一个明确计划，然后立即贯彻这一计划”。在此处，你同样要遵循这一指示。闭上眼睛，在头脑中生动地想象自己正在贯彻前一章描述的指令。通过欲望转化制订积累金钱的计划时，不要相信“推理”。你的推理才能有时会懈怠，会使你失望。

想象打算积累的金钱时，要“看到”自己正在为得到这笔钱而提供服务或出售商品。这一点非常重要。

指示与要求小结

其实，你读这本书，表示你正在急切地获取知识，也表示你在成功这一主题方面还是个初学者。如果你仅是一个初学者，那么就有机会学到很多自己不知道的知识，但是，只有以谦虚的态度学习，才能学到知识。如果你决定听从下面的指示，但却无视或拒绝遵从另一些指示，那也不会成功！要想得到满意的结果，就必须怀有必胜的信念，遵从文中所有指示要求。

本章给出的原则与第二章 6 个步骤中相关的指示密切相关。现在，我们要将它们放在一起进行总结。

1. 找一个不受打扰或影响的僻静之地（最好晚间在床上）。闭上双眼，大声重复（要能听到自己说话）写出来的那些描述你想得到多少钱的话。要明确指出积累这些钱所需的时限，并讲出为得到这些钱，你需要提供什么服务或产品。贯彻这一指示时，要想象自己已经拥有这笔钱。

例如，假设从现在算起 5 年之后的 1 月 1 日，你要攒下10万美元，

你打算通过当一名推销员，通过提供个人服务得到这笔钱。描述这一目标的书面声明应该类似于以下模式：

到＿＿＿＿＿＿年的 1 月 1 日，我要拥有10万美元。在此期间，这笔钱将在不同的时间、以不同的数量来到。

作为得到这笔钱的代价，我要尽可能提供最有效的服务。作为推销员，我要尽可能多、尽可能好地提供优质服务（此处描述你打算出售的服务或商品）。

我相信自己能将这笔钱占为己有。我的信念非常坚定，以至于现在便能真切地看到这笔钱就在眼前。我能用手摸到它。只要我为得到它提供及时而优质的服务，它就会及时地、一分不少地在那里等我。我现在正等待一个得到这笔钱的计划，一旦得到计划，我会立即遵照执行。

2. 早晚重复这一过程，直到在头脑中“看见”自己想要积攒的这笔钱。

3. 将这份声明抄一遍，放在早晚都能看到的地方，每天晚上即将就寝、早晨刚刚起床的时候，都要大声读一遍，直到烂熟于胸。

请记住，贯彻这些指示时，你在运用自我暗示原则，以便向潜意识思维下达指令。还要记住，潜意识思维只会对经过“感情化”或者糅合“情绪”之后才送给它的指示起作用。信念是所有情感中最强烈、最有效的一种。

这些指示乍看上去有些抽象。不过，不要因此而受到干扰。无论它们显得多么抽象和不切实际，你都严格照指示去办。如果你从行动上和精神上都严格遵循上述要求，那么一个全新的、广袤的世界很快就会展现在面前。对一切新观点都持怀疑态度，这是全人类的共同特性。如果你遵照以上指示去做，怀疑态度将很快被信任所代替，而信任又会浓缩为绝对信念。因此，你总有一会儿发自内心地说：“我是自身命运的主宰，是自身灵魂的舵手！”

许多哲学家都声称人可以支配自己的命运，但是多数哲学家都说不清为什么人可以支配自我。人之所以能左右自己的世俗地位，尤其是经济地位，其原因在本章已经得到详尽的解释。任何人都能支配自己、支配所处环境，因为人有能力影响潜意识思维，并通过它来实现与“无穷智慧”的合作。

你现在读的这一章代表着这种成功哲学的基础。要想成功地将欲望转化成金钱，就必须充分理解本章的指示和要求，并不懈加以运用。

将欲望转化为金钱是通过自我暗示真实体现出来的。通过这条原则，你能够触及、影响潜意识思维。其他原则都不过是运用自我暗示原则的工具和手段。只要将这一思想牢记在心，你无论何时就都能懂得：通过本书介绍的方法积累财富时，自我暗示原则始终在你的奋斗历程中起着重要作用。

在贯彻这些指示时，要把自己当成不谙世事的小孩。要将孩子般的虔诚和信念掺入自己的努力尝试之中。作者非常在意自己是否会在文中掺杂不切实际的要求，因为我们真诚希望能为读者提供帮助。

读完本书之后，请再回到这一章，用心灵和行动来遵循这条指示：

每天晚上大声读一遍整章内容，直到完全相信自我暗示原则是科学的、合理的，相信它能让你得到它声称让你得到的一切。朗读时，用铅笔在每个给你留下深刻印象的句子下面画线强调。

逐字逐句严格遵循以上指导，它就能为你完整地理解和掌握成功法则打开胜利之门。

第五章 专业知识：个人经历与观察

（通往致富之路的第四步）

知识有两种。一种是通用知识，另一种是专业知识。通用知识无论数量和种类有多少，对于积累金钱用处都不大。著名大学的教职员工拥有现代文明所知的各种通用知识，但多数教授并没有什么钱。他们擅长传授知识，但并不擅长对知识进行组织和运用。

如果不通过切实可行的行动计划（即为了“挣钱”这个明确目的而制定的计划）将知识组织并支配起来，知识就不能吸引财富。无数人错误地相信“知识就是力量”，从而导致头脑不清，其根源都在于认识不到这一事实。其实根本不是这样！知识不过是潜在的力量，只有将它组织成明确的行动计划，并指引它朝着某个明确目的发挥作用的时候，知识才是力量。

就如今的文明世界所知，所有教育体制的一个“脱节之处”，均在于教育机构没有教会学生在获得知识之后怎样加以组织和运用。

许多人错误地断定，由于亨利·福特没有上过几天学，所以他就不是个受过教育的人。犯这种错误的人并没有理解“教育”一词的真正含义。这个词源于拉丁文“educo”，意思是指演绎、利用或从内向外拓展。

受过教育的人不一定拥有大量通用知识或专业知识。受过教育的人有很发达的思考能力，可以在不侵犯他人权利的前提下，得到任何想得

到的东西，或与所想之物等价的东西。亨利·福特对这一定义的内涵认识得非常透彻。

第一次世界大战期间，芝加哥有家报纸刊登了几篇社论，其中有篇社论称亨利·福特是“无知的和平主义者”。福特先生对这番话表示抗议，并控告该报社损害了他的名声。这起诉讼案开庭审讯时，报社的辩护律师请求法官允许他辩解，并让福特先生站到证人席，以便向陪审团证明他的无知。他们问福特一大堆五花八门的问题，而所有这些提问的目的，都是为了迫使福特“不打自招”，证明他尽管对于汽车制造有相当丰富的专业知识，但总体而言是个无知者。

他们问福特先生这样一些问题：“本尼迪克特·阿诺德是谁？”和“1776年英国送了多少士兵到美国帮助平息叛乱？”回答后一个问题时，福特先生回答：“我不知道英国派遣士兵的准确数量，不过我听说这个数字要比平安归来的士兵人数多得多。”

最后，福特先生对这种提问方式已经厌烦。在回答某个特别无礼的问题时，他身子向前一倾，指着刚才发问的律师说：“如果我真想回答你刚才提的这个愚蠢问题，或者你问过我的所有其他问题，那么我不妨提醒你，我的椅子上有一排电动按钮，只要按下恰当的按钮，我就能叫来私人助理，他能回答我提出的任何问题，只要这些问题和我奉献了大量精力从事的事业有关，都难不倒他。现在你能否友好地告诉我，当我周围有人能提供需要的全部知识时，我又何必为了回答提问而在头脑里填满各种通用知识呢？”

这样的回答当然合情合理、无懈可击。

这种回答一下子难倒了律师。法庭上每个人都意识到，做出这种回答的不会是个无知者，而是一个受过良好教育的睿智者。任何人只要知道到哪里得到所需的知识，知道怎样将这些知识组织起来，成为明确的行动计划，就都是有知识的人。通过“智囊”团的帮助，亨利·福特能随时得到成为美国最富有的人所需的一切专业知识，根本没必要将这些知

识都装在自己脑子里。不用说，任何有足够智慧读这本书的人，都不可能不懂得这个例子中蕴藏的含义。

在将欲望转化成金钱对等物之前，你需要获得有关服务、商品或职业方面的专业知识，以便能用这些知识去换取财富。也许你需要的专业知识超出了能力所限，或者获取这些知识的欲望不够强烈。如果是这样，你能通过“智囊团”的帮助弥补这一弱点。

安德鲁·卡内基曾经说，从个人角度讲，他对钢铁产业的技术目的一无所知，而且也并不在乎要不要掌握一些相关知识。他发现，钢铁生产和销售所需的专业知识，可以通过“智囊团”中各个单位来获得。

巨额财富的积累需要能力，而能力是通过严密组织和合理运用的专业知识获得的。这种知识不一定非得掌握在积累财富的人手里。

有些人希望发财，却没有受过学到这种专业知识必需的“教育”。上一段叙述的道理应能给这些人带去希望和鼓舞。有些人由于不是“受过教育”的人，一生都怀有浓厚的自卑情结。其实，能够组织指挥某个具有所需专业知识的“智囊团”的人，和这个团体中的任何成员一样有知识。请记住：如果你老觉得低人一等并为此苦恼不已，那可能并不是因为你接受的在校教育所限。

托马斯·A·爱迪生一生只上过 3 个月学。但他既不缺少教育，也没有死于贫穷。亨利·福特没有上完小学 6 年级，但却想方设法在经济上取得了巨大成就。福特和爱迪生并没有受过多少正规的在校教育，但是，如今的年轻人不应以此为借口而辍学。今天，要想在商界有个良好开端，最低应该有初中文凭。

当然也有例外。创立温迪酒店连锁店的戴夫·托马斯就曾中途辍学。不过在取得成功之后，他却鼓励青少年继续学业。离开学校45年之后，他又重返校园，继续攻读初中毕业文凭，对于辍学的学生来说，他是个很好的榜样，同时这也为他对青少年的鼓励提供了可靠支持。

他接受并顺利通过普通教育水平（ＧＥＤ）考试（这种考试一般适用于希望拿到中学毕业同等学力的人）。他住在佛罗里达，于是他就读的学校在当地另一所中学举办了特殊的毕业典礼，给他颁发了初中毕业证书。托马斯在典礼上面对该中学500多名学生发表讲话。参加典礼的还有来自该州的许多ＧＥＤ考生。“中学没读完一直是我一块心病，不过我一直以为之后再去读初中学历是否太晚”，托马斯热情洋溢地说，“但我现在知道，活到老，学到老。也许我的举动能鼓舞其他人和我一样，为实现夙愿而努力。”

托马斯曾写出自传《戴夫之路》，并进行跨州巡回宣传。这次宣传激发了他回到学校继续攻读初中学历的灵感。托马斯曾在许多城市与专门报道中学教育的专业记者见面，回答他们的提问，提出自己的建议，并鼓励学生留在学校，直到学业有成。“这些专业记者思维非常敏锐，问题也十分尖锐。”托马斯说，“他们老是问我为什么一直强调教育多么重要，自己却没有上完学，问我为何说一套做一套。我想不出好的回答，于是决定继续上学，拿回中学毕业证书。”

他的目标如今已经向中学辍学生公开，那就是：无论辍学不久还是已有数年，实现毕业梦永远不晚。

“我对别人说，要尽可能多地接受教育。我是离开学校后45年才得到初中毕业证书的，这足以表明学习不分长幼，”托马斯说，“就算把我一生的成就放到一起，拿这个毕业证书都是最重要的成就之一。”

懂是如何获取知识

首先，要明确你需要哪种专业知识，需要它干什么。知道活着的主要目的是什么、正在努力奋斗的目标是什么，这在很大程度上有助于确定你需要什么知识。解决了这个问题，下一步你就要准确了解知识的可

靠来源。重要的知识来源有：

(1)自身的经验和所受教育；

(2)通过与别人合作得到的经验和知识；

(3)高校；

(4)公共图书馆（通过那里的图书和期刊，你能找到历代文明中包含的全部知识）；

(5)专业培训课程（特别是通过夜校和函授课程）。

获取知识时，必须通过切实可行的计划，为某个明确的目标，将知识组织起来并结合实际加以运用。如果不通过运用知识为某个有意义的目的服务，那么知识就毫无价值可言。这也是大学毕业学历为什么不能确保职业生涯成功的原因。如果你打算多接受一些在校教育，首先要确定你需要多余知识的目的何在，然后再通过可靠渠道学习这些特定的知识。

各行各业的成功者永不放弃获取那些与他们主要志向、事业或职业相关的专业知识。没有成功的人经常错误地认为，人一旦上完了学，获取知识的阶段也就随之终止。其实，在校学校仅能教会你怎样获取实用知识。

大学生就业指导专家每年都报告说，到大学招聘毕业生的单位，感兴趣的对象主要是那些专攻商业管理、计算机科学、数学、化学等某个特定领域的学生；有些学生擅长其他领域，这些领域能为他们很快开展创造性的工作做好准备，这样的学生也会受到录用单位青睐。相反，什么都懂但什么都不精的文科毕业生就会受到冷遇了。

然而，许多很有潜力的学生并没有选择特定专业领域，因为他们不敢肯定18岁到20岁时，自己准备在哪些领域确定长期从事的职业。这些

人当中，有许多在大学毕业之前受过各种教育，但在确定职业时却都选择研究所。本书的年轻读者不应该在充分了解某个专门领域的需求、发展机会和弱点之前，便草率地进入该领域工作。

多数高校都为学生提供就业信息和指南，以帮助他们作出这一关键决定。无论能否得到这种指导，学生都应该广泛涉猎多个领域，尽可能多地读一些介绍该领域的资料，与目前在该行业工作的人多交流。

从事任何职业都不一定非要有大学学历。你可以采取其他培训方式提高自己。许多中学都开设多样化课程，传授各个领域的业务技能。多数大学都为那些想获取专业知识的人提供继续教育的机会。有些院校还开设资格认证课程，使那些希望掌握一门新知识或者提高相应领域知识水平的人，能参加一系列精心设计的课程，学习并掌握所需的知识。这些课程通常在晚上或周末上课，参加的对象往往是成年人而不是大学生。

函授课程（通常指“远程学习”）可以通过通信或网络来实现。函授培训有个优点，就是学习课程具有灵活性，使你能在业余时间学习。如果学校选择得当，它还有另一个优点，即多数课程都提供个别咨询服务（对那些需要获得专业知识的人来说，这一优点可谓无价）。无论你住在哪里，都能享受这些实惠。

学习专业课程时学到手的自律精神，在某种程度上能弥补不付出代价就能得到知识时浪费掉的机会。函授培训的方法特别适合已经工作的上班族。他们经常发现，离开学校之后，仍然需要补充专业知识，但又苦于没时间返校深造。我们处在一个经济形势不断变动的社会，这种形势迫使千万人必须得到额外收入或者新的收入来源。对大多数这样的人来说，解决问题的方案只能通过获取专业知识才能找到。许多人甚至被迫完全改变职业。当一个商人发现某种产品卖不出去的时候，往往会用另一种供不应求的产品取而代之。以推销个人服务为主要业务的人，也

应该是精明的商人。如果服务不能为某个职业带来可观的回报，就必须及时跳槽，把握更广阔的机会。

仅因为上完学便停止学习的人，无论从事什么工作，都将注定终生碌碌无为。成功的过程就是不断追求新知识的过程。不妨看一个具体例子。

经济大萧条期间，一个在杂货店工作的售货员由于店铺人员精简而下岗。在当时就业机会奇缺的情况下，他没有出门找工作，而是决定自行创业。由于有一些记账经验，他便学习了一门会计专业课程，做到对所有最新记账设施和办公设备了如指掌。

他最早在之前那家杂货店工作，之后又联系了100多位小商人，以低廉的月薪为这些商人记账。由于想法很实用，他很快发现有必要在一辆轻型运货车上建一个“移动会计室”，并配以先进的办公设施。如今他已经有了一大排这种“车轮上”的会计室。他还聘用了众多助手，为这些小商人记账，让对方以很低的价钱便能得到优质的服务。

专业知识加上想象力，是这项独特的事业之所以成功的重要因素。去年，这位业主上交的个人所得税，差不多是曾经解雇他的那家杂货店所交税款的10倍。事实证明，下岗给他造成的短期灾难，此时已成为一笔改头换面出现的幸事。

成功的移动记账业务一开始只是个想法！我知道这话没有错，因为这种想法就是我有幸提供给他的。现在，我更加荣幸地构思着另一个想法，这个想法一旦实现，不仅可能带来更高收益，而且有可能向数千名迫切需要该项服务的人提供实用服务。

这个想法的内容是：劝前面那位推销商不要再搞移动记账业务，而是自行创业，利用记账特长推销自己。当我提出这个解决他失业问题的建议时，他立即惊呼：“这个主意不错，不过不知道怎样把它变成现金。”换言之，他不知道自己在掌握了记账知识之后，怎样把这种知识推销出去。

这样便带来另一个必须解决的问题。在一位年轻的女广告词撰写员帮助下，他准备了一篇很有吸引力的册子，详细描述了新式记账系统的好处。这本材料有效介绍了这种新型业务的各方面内容，使它的主人一下子接到了很多业务，几乎忙得焦头烂额。

美国各地有数千人需要商品推销专家的服务，这些专家能完成一本很有吸引力的小册子，以便将个人服务推向市场。从事这项服务的人，年收入可能轻松超过美国最大的职业介绍所一年收益之和，而对于用户来说，这种服务带来的实惠，更是远远多于从职业介绍所得到的任何好处。

此处描述的想法源于解决某个现实问题的迫切需要，但它并没有只为一个人服务，之后便不再发挥作用。制定小册子的那位女士有很敏锐的想象力。在自己的最新脑力劳动成果中，她看到了一种新行业的诞生，而这种新行业注定要向数千名需要实际指导以推销个人服务的人，提供有价值的服务。

受到第一次成功“为推销个人服务精心筹备”的激励，这位精力充沛的女士转而为自己的儿子解决了一个类似的问题。她儿子刚刚大学毕业，但根本无法为自己能提供的服务开辟市场。她给儿子制定的计划是我所见过的最出色的个人服务推销范例。

竣工后的介绍材料共有50页左右，内容打印精美、布置得当。材料详细讲述了她儿子的天赋、接受教育情况、个人经历，还包括各种其他信息。这本小册子完整描述了她儿子想获得的职位，并生动详实地描述了为胜任这一职位将采取的计划。

这本小册子需要她花几周时间来准备。期间，她几乎每天都送儿子去公共图书馆，查找最有效推销个人服务需要的具体资料。她还送他到未来老板的所有竞争对手那里，让他收集与这些对手经营方式相关的信息。这对于形成胜任理想职位所需的计划非常有用。完成后的计划含有好几条有见地的提议，这些提议将使未来的老板获益匪浅。一旦他被录

取，这些提议就将为公司所用。

你也许会问："找一份工作干嘛要这么麻烦呢？"对这个问题的回答不仅一语中的，而且激动人心，因为它涉及的内容将使千万个以提供个人服务为唯一收入来源的人欢欣鼓舞。

回答是："做好一件事从不麻烦。这位女士为儿子准备的计划，帮助他在第一次面试时就得到了理想工作，而且薪水也是他自己确定的。"

此外（这一点同样重要），这个职位并没有要求年轻人从零开始奋斗。他一上班就是位初级主管，拿着经理的工资。

"干嘛要这么麻烦呢？"你会问吗？不错，这位年轻人求职申请中体现出的筹划能力和坚强毅力，至少为他节省了10年"为提升而奋斗"的时间。也就是说，如果"从底层开始干起，一步步为提升而努力"，那他至少要多干10年。

先从底层干起，然后再为晋升奋斗，这种观点听起来不无道理，但对此也有反对意见，即有些从底层干起的人永远无法崭露头角，将头抬到能被机会看到的高度，于是只好一直待在最底层。这种人数不胜数。还应记住，从最底层看问题时，通常你觉得前景暗淡或灰心丧气。这种情况会扼杀一个人的雄心。你会陷入陈规的束缚，我们称此为"墨守成规"，意思是说，由于形成了日常习惯，因此你会"认命"。有时候，这种习惯可能非常强烈，最终你甚至不想摆脱它。一个人从底层之上一两步开始起步之所以更好，这也是原因之一。起点倘若高一些，你就能形成高瞻远瞩、观察他人怎样平步青云、发现机会以及果断利用机会等一系列好习惯。

丹·哈尔平是一个绝佳的例子，能准确表达我说的话是什么意思。上大学时，他是获得1930年冠军的著名足球队"圣母"队的学生部经理，当时执教球队的是已故伟大足球教练努特·罗克尼。罗克尼一直鼓励他要胸怀大志，不要错把短暂的挫折当成失败，这和伟大的工业领袖安德

鲁·卡内基鼓励年轻的商业副主管要为自己设立远大目标一样。不管怎么说，年轻的哈尔平在经济很不景气的时期完成了大学学业。当时，大萧条导致就业机会奇缺，于是他在短暂尝试投资银行业务和电影业之后，找到了一份短期看不会再有其他就业选择的工作，那就是推销电子助听器并从中提成。任何人都有机会干这份工作，这一点哈尔平心知肚明，但是，这已经足够为他打开机遇之门。

这项工作他差不多干了两年，但并不满足。如果不想办法改变这种不满，那么他也许永远无法找到比这更好的工作。他先将目光瞄准公司销售部副经理的职位，并通过努力如愿以偿。仅仅这次晋升，就使他处在了鹤立鸡群、足以看到更佳机遇的位置，而且也处在了机遇能够看到他的位置。

他在新岗位上干得非常出色，卖出了许多助听器，最后竟然惊动了“侦听器产品制造公司”（是哈尔平所在公司的主要竞争对手）的董事会主席A·M·安德鲁斯，希望能见他一面。安德鲁斯先生早想知道哈尔平这个人用了什么手腕，竟然能从“侦听器产品制造公司”这家老店抢走大笔生意。会谈结束时，哈尔平成为这家公司的新任销售部经理，负责掌管“侦听器产品制造公司”的助听器分部。

之后，为了试试年轻的哈尔平胆量如何，安德鲁斯先生借故离开公司，到佛罗里达呆了3个月，将哈尔平留在公司，看他在新岗位上能否挑起大梁。他没有倒下去！努特·罗克尼在世时有句名言：“全世界都青睐胜利者，没有时间顾及失败者”。这句名言激励着哈尔平全身心地投入工作，从而当选为公司的副董事长，以及助听器和无声收音机分部的总经理。大多数人为单位效力10年以上，能爬到副董事长这个职位就已经很自豪，但是哈尔平只用了6个月多一点的时间就实现了这个目标。

很难说安德鲁斯先生和哈尔平先生是否值得我们歌功颂德，因为这两个人都显示自身具有大量当时奇缺的品质。我们称这种品质为想象力。安德鲁斯先生在年轻的哈尔平身上看到了一种特别“积极进取”的品

质。哈尔平通过接受并长期从事一项不愿从事的工作，拒绝向命运低头，从而值得我们尊敬。这也是我企图通过整个成功哲学加以重点强调的一个主要观点。这个观点就是，无论升迁高位，还是留在底层，都是因为我们所处的环境所致。但是，只有渴望控制环境，才能登上事业的巅峰。

我还想强调另一个观点，那就是，无论成功还是失败，很大程度上都是习惯的产物。我毫不怀疑丹·哈尔平与努特这位美国历史上最伟大的足球教练之间亲密的关系，努特在他头脑中灌输的出人头地的欲望，这与他将“圣母”队打造成世界一流球队的欲望如出一辙。是的，只要你崇拜胜利者，英雄崇拜主义就于你有益。哈尔平对我说，罗克尼是人类史上在世界范围内最卓越的领导者之一。

无论成功还是失败，商业交往都是关键的因素。我对这一理论深信不疑。这一点在儿子布莱尔为找一份工作与丹·哈尔平洽谈时得到了清楚体现。哈尔平先生给他提供的工作起薪并不高，大约只有布莱尔从其他作为对手的公司所能得到的一半。作为父亲，我给布莱尔施加压力，鼓励他接受哈尔平先生提供的职位。我相信，与拒绝向环境低头的人交往，必将是一笔永远无法用金钱衡量的无形财富。

磨炼出炉火纯青的技能，在自身领域出人头地，这一点并不仅限于在商界打拼的人。迈克尔·乔丹就是通过扎实走好每一步，才成为所处时代最伟大的运动员的。

他的心中始终怀有胜利的决心和毅力，只要能保持竞技状态，使自己打出最佳表现，他愿意做一切必要的事情。他始终保持高标准，不断提高自身的表现记录。

乔丹很早就懂得这一点。上中学时他曾被球队淘汰，但他决心提高球技，这种决心促使他开始每天坚持大运动量强化训练——退役之前他几乎从来如此。他将外界的每种怀疑都当成一次挑战，使自己每年都有

新的动力。

离开心爱的球队几年后，他决定复出打球。批评家都说，他已经过了打球的黄金时期，速度比以前要慢，不可能再赢得总冠军。他将此看成一次挑战，而这次挑战恰恰坚定了他的决心，那就是要让这些人看看他到底行不行。

他的训练比过去任何时候都更刻苦，以图提高并保持竞技状态。他和私人训练师一起，制定了全年恢复计划，在私人体育馆和减肥室里训练。他承认，随着年龄增长，人的身体开始发出衰老信号，你必须倾听这些信号，作出相应调整，以便保持和打总决赛相符的最佳状态。

其结果令人吃惊。乔丹于1996年和1997年又两次率队夺得总冠军，而且在这两年他都当选为ＭＶＰ（最有价值球员）。

如果我们下决心为实现目标而努力，那么，迈克尔·乔丹实现目标的决心对所有人都是启示。身体条件的江河日下和别人的指指点点，都无法阻挡我们前进。但是，有决心只是成功的第一步。有了决心之后，还必须努力工作、强化生理和心理训练。总之，达到巅峰表现需要我们做什么，我们就必须做什么。

对任何人来说，底层都是单调、乏味和不实惠的地方。这也是我为什么讲述怎样通过合理筹划战胜低起点的原因。此外，这也是我为什么花这么多的篇幅描述这项新职业的原因。这项新职业的创造者是一位女士，她在别人敦促下完成了一项筹划工作，因为她希望儿子的事业生涯能够“开门红”。

经济萧条、就业机会奇缺的时候，有人需要创造出更新更好的方式来推销个人服务。很难讲清楚为什么之前没有人发现这个巨大的需求，因为个人服务需要支付报酬，由此造成的资金流通比用于其他目的的任何资金流通数量都要大。许多人靠工资和薪水生活，每月支付给这些人的金钱总额非常大，可达几亿美元，而每年分发的工资总额更是达到数

十亿美元之巨。

也许有人会发现，此处简要描述的这个想法，正是他们渴望致富的关键！有些想法一开始也许并不惊人，但却能茁壮成长，带来巨额财富。比如说，伍尔沃兹的 5 分钱和10分钱店本来毫不起眼，却为店铺创始人积累了大笔钱财。

许多人可能从这一提示中看到了潜在的机遇，他们将在“组织计划”一章中找到有益的帮助。顺便说一句，善于为别人推销个人服务的商人，随时都能发现一种日渐增长的需求，只要这些地方有人为自己的劳务或服务寻求更好的市场。通过运用“智囊”原理，几个天赋适中的人就能够结成一个联盟，并很快开办一项有酬业务。比如，让一个宣传、推销能力突出的人担任写手（但宣传材料要实事求是），另一个人擅长美术设计，还有一个人则必须会拉活，让全世界都知道要提供的这项服务。如果某个人具备所有这些才能，甚至可以一个人把这些活全部搞定，直到业务量过大、一个人忙不过来为止。

为亲生儿子精心筹备“个人服务推销计划”的那位女士，后来接到来自全美各地的合作邀请，请她为其他渴望推销个人服务以便多挣钱的人，也能制定类似计划。她最终决定招募几名专业员工，并亲任主管，员工中有打字高手、美术大师和文笔专家。这些人能够有效地对个人简历进行一番渲染，使客户的个人服务能以比此前提供类似服务所拿工资更多的钱推向市场。她对自己的能力非常自信，由于帮客户挣的钱越来越多，她甚至接受了对方以特定百分比提供的提成。

不要想当然地认为她的计划中只有精明的推销术，用以帮助客户从以前卖钱较少的同类服务中多赚钱。因为除考虑个人服务卖方的利益之外，她还关心买方的代价。她的计划准备必须兼顾买卖双方，让使用者能实现服务的完全价值，使多掏的钱不会白花。获得这种惊人成果的方法是一个职业秘密，除了客户，她没有告诉任何人。

如果你拥有想象力，而且想为自己的个人服务找到比较挣钱的销售

渠道，那么这条建议或许能坚定你寻找的决心。有些“平凡”的医生、律师或工程师需要再在大学接受好几年教育，相比之下，他们挣的钱远没有这个想法带来的财富多。这个观点适用于那些正在谋求新职位的人（实际上，所有职位都要求我们具备行政管理能力），以及那些渴望重新调整当前职位所得收入的人。

完美的想法到底值多少钱？你也许根本想不出来！一切想法的背后，都必须有专业知识来支撑。不过遗憾的是，对那些眼前看不到大量财富的人来说，专业知识要比想法更充足，也更容易获得。鉴于这个道理，有能力帮助他人出售个人服务并且多挣钱的人，总能遇到越来越大的需求、越来越多的商机。能力意味着很强的想象力；想象力是一种品质，若想将专业知识和想法结合起来，形成能创造财富的科学计划，那就绝对少不了想象力。

如果你不缺想象力，那么本章内容也许能向你提供一个想法，让你对财富的渴望有个完美开始。请记住，有想法才是头等大事，专业知识你也许在触手可及之处就能发现。

第六章 想象力：思维的工厂

（通往致富之路的第五步）

想象力像个工厂，一切计划都从这里诞生。在思维的想象能力帮助

之下，冲动（即欲望）在这个工厂成型并付诸行动。

据说人能创造出任何可以想象出来的东西。与人类文明的各个时代相比，当前时代最适宜于开发想象力，因为这是一个迅猛变化的时代。无论在什么领域，我们都能得到开发想象力的动力。在想象力帮助下，人类过去50年对自然力量的开发和利用，要比此前人类整个历史各个阶段的总和还要多。即便我们做到了想做的一切，仍然远未发挥出全部能力。我们已经完全征服了天空，鸟儿的飞翔能力无法与我们相比；我们充分利用了大气，使它成为我们与世界各地实时通信的手段；我们从几百万英里之外研究并分析太阳，并在想象力帮助下，确定出太阳由什么物质构成；我们发现，人的大脑不仅是信息发送之源，也是思想震波的接收站，而且现在就开始研究怎样将这一发现付诸实际运用；我们提高了运动的速度，直到今天能以每小时600英里以上的速度远行。我们可以在纽约吃早饭，再到旧金山吃午饭。

可以说，人唯一的局限，就在于对想象力的开发和利用的局限。到目前为止，我们对自身想象能力的运用还大有潜力可挖。我们只是发现人拥有想象力，而且刚刚以一种很低级的方式在运用它。

两种形式的想象力

想象力的形式有两种。一种叫做“综合性想象力”，另一种叫做“创造性想象力”。

1. 综合性想象力——通过这种能力，你能将过去的概念、观点或计划集成为新的综合体。合成性想象力并不能创造任何东西，只是对接收到的经验、教育和观察等原材料进行加工。这种想象力发明家用得最多，但也有一些例外的“天才”。不过，当这些“天才”运用综合性想象力无法解决问题时，便会运用创造性想象力。

2. 创造性想象力——在创造性想象力的作用下，人类有限的思维能与“无穷智慧”直接交流。“预感”和“灵感”就是通过这种能力接收的，基本观点和新思想也是通过这种能力形成的。正是通过这种能力，我们能够接收别人大脑发出的思想震波；正是通过这种能力，一个人可以做到与别人的潜意识思维“同步”或沟通。

创造性想象力能以前几页介绍的方式自动起作用。只有当潜意识思维以一种极快的速度震动（例如，显意识思维受到某种强烈欲望造成的情绪的刺激）时，这种能力才会起作用。

人的创造能力越用越发达，从而对来自以上渠道的震波越灵敏、越易接收。实际上，无论是综合性想象力还是创造性想象力，都会越用越灵敏，就像人体的肌肉和器官越用越发达一样。长期的懈怠和懒散会削弱想象能力，而持续使用则能使这一能力不断加强而且更加敏感。尽管不运用想象力会使它处于潜伏状态，但它不会消失。这一道理非常重要！在继续读下去之前，不妨认真思考这句话。

贯彻这些原则时要始终记住：将欲望转化成金钱的全部故事无法用一句话说清楚。只有当我们掌握、吸收并开始运用所有这些原则时，这个故事才能完全讲清。

工商界、金融界伟大领导人以及伟大的艺术家、音乐家、诗人和作家之所以伟大，是因为他们开发了创造性思考的能力。

欲望仅仅是一种想法，一种冲动，既模糊又短暂。不变成与自身一致的客观对等物，欲望就是抽象的、毫无意义的。尽管综合性想象力最常运用于将欲望的冲动转化成金钱的过程中，但必须牢记，我们有时候也会面临一些急需运用创造性想象力的情况。

暂时将注意力放在综合性想象力的形成上。将无形的欲望冲动转化成有形的金钱现实，这一转化过程要求我们运用某个或多个计划。我们必须在想象力（主要是综合性想象力）的帮助下才能形成这些计划。

将全书通读完之后，再回头看看本章内容，并且立即运用想象力构

思某一个或多个计划，以便将欲望转化成金钱。构建计划的具体要求几乎在每章内容中都有涉及。你可以将那些最适于自身需要的指示付诸行动。如果还没有将计划写出来，现在还来得及。做完这件事，你必然就已经赋予无形的欲望以具体表现形式。将上面这句话再读一遍。声音要洪亮，但速度要非常慢。这样做的时候，不要忘了：将写在纸上的欲望或行动计划付诸实施时，你其实已经迈出了将想法变成物质对等物的一连串成功步骤中的第一步。

你生活的地球、你自己以及地球上的每种其他物质，都是进化的结果，物质的微观粒子就是以一种有序方式，通过这种进化与演变组织和排列起来的。此外（注意，这句话尤其重要），整个地球、人体无数个体细胞中的任何一个细胞以及每个物质原子，最初都是一种无形的能量。

欲望是一种思想冲动！而思想冲动是能量的表现形式。当你开始产生“渴望”积累金钱的思想冲动时，你就在向自己的头脑注入一种“原料”，而大自然在创造这个地球以及宇宙中的每种物质形式（包括思想冲动起作用时所在的身体和大脑）时，运用的也是同一种“原料”。

就科学目前所能掌握的情况看，整个宇宙仅由两种要素组成：一种是物质，另一种是能量。将能量和物质结合起来，就创造了世上可感知的一切事物，大到悬浮于夜空中的最大星星，小到我们人类，都是这种结合的产物。

你现在接受了一项通过老天爷造化挣钱的任务。你要通过不遗余力地将欲望转化成物质和金钱对等物，使自己适应自然法则的作用。说心里话，我们也希望你能成功。你能做到！以前曾经有人做到过！

你可以通过永恒法则的帮助，为自己招来滚滚财源。但是你首先必须熟悉这些法则并学会实际应用。作者通过重复，通过从能够想到的各个角度尽可能完善地描述这些法则，希望向你揭示积累巨额财富的奥秘。不过你也许觉得奇怪而荒谬，因为“奥秘”其实并非奥秘。大自然本

身已经四处将它宣扬，在我们生活的地球中，在我们视力所及的恒星和行星中，在我们四周的物质中，在我们能看到的每片叶子和每种生命形式中，都显现了这一奥秘。

大自然是以生物的方式、在极小的细胞中宣传这一“奥秘”的。大自然将一个比针尖还小无数倍的细胞，注入读这些文字的人的身上。因此，将欲望转化成物质对等物当然不算什么奇迹！

如果你没有透彻理解上述全部内容，千万不要因此沮丧。除非你对人的思维进行过长期研究，否则，我们不会期待你第一次阅读就能领会本章的所有内容。但是，你迟早能取得进步。

接下来的原则将为你进一步理解想象力开辟一条道路。第一次读这种成功哲学时，你要将理解的内容加以吸收，重新阅读、重新研究它的时候，你将发现其中的含义愈发清晰，使你能对整体内容有更宏观的认识。一言以蔽之，学习这些原则时，不要中途停止或犹豫不决，直到将全书至少阅读三遍为止，因为那时候你就不想停下来了。

怎样将想象力付诸实际运用

想法是一切财富的起点，想法是想象力的产物。不妨分析几个催生出巨额财富的众所周知的想法，以期这些例证能传递明确的信息，让你懂得积累财富时应当采取什么方法来运用想象力。

魔　壶

多年以前，有位年迈的乡村医生乘马车去城里。到达目的地之后，他拴好马，从后门悄悄溜进一家药店，开始与药店的年轻店员“讨价还价”。他此行的使命注定要为许多人带去大量财富，注定会给美国南部

带去内战之后最为广泛的利益。

老医生和店员在开处方的柜台后面窃窃私语一个多小时。之后医生离开了。他出门跑向马车，拿回一把又大又过时的水壶和一根很粗的木棍（用来搅拌壶里的东西），将它们放到店铺后面。

店员认真打量着水壶，从内衣兜里缓缓摸出一卷钞票，交给了医生。这卷钞票整整500美元——这可是店员的全部存款！

医生递上一张小纸片，上面写有一条秘方。纸片上的文字价值一幢帝王大厦！但这些财富并不属于医生！必须遵照那些神奇的文字要求，将壶中的东西煮沸。但是，医生和年轻的店员都不知道从这个普通的壶里，注定要流淌出多么让人难以置信的巨额财富。

老医生很高兴以500美元价格卖掉这套东西。这笔钱足够他还清债务，做其他想做的事情。店员则冒着巨大的风险，因为他拿出了平生全部积蓄，只换来一张小纸片和一个旧水壶！他根本没想到这笔投资竟然能让一个水壶开始流淌滚滚财源，没想到它的表现竟然比阿拉丁神灯更让人难以置信。

这名店员买到的其实就是一个想法！

旧壶和木棒以及纸片上的秘方，这些都是相互独立而平淡无奇的东西。新主人按照秘方上的要求，将一种那位医生毫不知情的成分放到壶里时，这个旧水壶就开始了自己的神奇表现。

请认真读读这则故事，考验一下你的想象力！看看你能否发现那位年轻人到底向秘方里添加了什么，才使得水壶溢出黄金。阅读时别忘了，这个故事可不是从《天方夜谭》里找来的。你此处读到的故事，是比虚构的小说更令人惊讶的事实，而这个事实的最初表现形式只是一个想法。

不妨再看看这个想法创造的巨额财富。每个将壶中内容销售给无数个人的男女，都从这个想法中得到了并且还在得到回报。

这个旧水壶如今已发展成世界最大的耗糖大户之一，从而为数万名

从事甘蔗种植、糖的加工和销售工作的人，提供了可永久保障的就业机会。

这个旧水壶每年要消耗数百万个玻璃瓶，为数不清的玻璃制造工人提供就业机会。这个旧水壶为全美由售货员、撰稿人和广告专家组成的一支大军提供了劳动岗位。它还使数十名画家名利双收，因为这些人为了介绍这种产品，创作出许多轰动一时的佳作。这个旧水壶将一个南方小城市变成美国南部的商业之都，如今这座都市的每个行业甚至每位市民，都从它那里直接或间接受益。这个想法的影响力如今让世界上每个文明国家获益匪浅，任何人只要碰到它，都能从它的壶嘴里源源不断地收获金钱。

从这个水壶里流出的财富创办并维持了美国南部一座最著名的院校，在那里，上万名青年学生正接受着对成功至关重要的培训。

这个旧水壶还创造了许多其他奇迹。

尽管在20世纪40年代整个大萧条期间，工厂、银行和商店纷纷倒闭，数千名工人失业，但是这个魔壶的主人却高歌猛进，为全世界一支庞大的劳动大军提供了连续就业机会，并为那些很早就坚信这一想法的人付出额外的财富回报。

如果这个旧铜壶生产的产品能够说话，那么它定会用每种语言说出令人战栗的浪漫传奇，这种传奇传递了爱情的浪漫、事业的浪漫以及那些每天都受它鼓舞的职业男女的浪漫。

作者至少确信这些浪漫中的一种，因为我就曾经历过这种浪漫，而且浪漫爱情发生的地点，离那位药店店员购买旧水壶的地址并不远。正是在这里，作者遇到了他的妻子，也正是她第一次向作者讲述了魔壶的故事。当店员向她求婚，发誓与她“白头偕老”时，他们饮用的正是壶里的产品。

鉴于你已经知道魔壶里装的是一种世界闻名的饮料，那么作者现在应该坦白地说，这种饮料的起源城市给他带来了妻子，而饮料本身则为

他提供了思想的灵感，让他时刻保持清醒头脑，从而能有一种抖擞的精神状态，这是干好工作的前提。

无论你是谁，无论住在哪里，也无论你从事什么职业，今后每次看到“可口可乐”这个词时，都不要忘记：它制造出的富可敌国的财富和影响力源于一个单独的想法，而那个药店店员（阿萨·堪德勒）向秘方中添加的神秘配料则是……想象力！

现在停下来认真想想。

还要记住，本书描述的１３步致富法是一种媒介，可口可乐的影响力就是通过它才延伸到全世界每座城市、乡村和路口的。你创造出的任何与可口可乐同样合理、同样值得称道的想法，都能复制这种享誉全球的止渴妙药曾经创造的辉煌纪录。

的确，人的想法是物质性的，而想法经营的范围遍及世界本身。

如果我有100万美元该怎么做

这个故事证明了“有志者事竟成”阐述的道理。向我讲这个故事的是弗兰克·W·冈索鲁斯。冈索鲁斯先生是位德高望重的教育家、牧师，他是在南芝加哥的畜栏区开始布道生涯的。

冈索鲁斯先生上高中时，注意到美国教育制度存在许多缺陷。他相信，如果他是某所学校的校长，肯定能改正这些缺陷。他心底最深的欲望就是成为某个教育机构负责人，教青年男女学会“做中得学”。

他决心成立一所新大学。在这里，他能够不受阻碍地贯彻自身想法，以摆脱传统教育方法的羁绊。他需要100万美元实施这项计划！到哪里获得这么一大笔钱呢？这个问题占据着这位雄心勃勃的年轻牧师的大部分头脑。

不过，他似乎无法取得任何进展。他每天晚上都带着这个想法入

睡，早晨再带着它起床。无论走到哪里，他都将这个想法随身携带。他在脑海里把它翻来覆去，直到这一想法让魂牵梦萦、寝食不安。100万美元可是一大笔钱呐。他承认这是事实，不过他也承认另一条真理，那就是：只有给自身头脑设定的限制，才能限制自己。

冈索鲁斯不仅是牧师，也是一位哲学家。像所有成功者一样，他知道，要想成功，必须从一个起点着手，这个起点就是明确的目标。他还知道，当明确的目标受到某个炽热欲望的支撑，以便将目标变成与其对等的客观现实时，此时的目标就会呈现出活力、生命力和能力。

这些通俗易懂的道理他都知道，但他不知道到哪里或怎样得到那100万美元。比较常见的做法是就此放弃、罢手，转而说："唉，我的想法倒不错，但的确无能为力，因为我根本得不到那必不可少的百万美元。"绝大多数人恰恰就是这样说的，但这却不是冈索鲁斯先生说的话。他说的话、做的事太重要了，我必须在这里加以介绍，通过他的嘴说出来。

"一个周六的下午，我坐在屋子里，想着通过什么方式和手段筹钱以便实施计划。将近两年时间，我就这样一直想啊想，但是只能想想而已，什么也干不了！"

"行动的机会终于来了！"

"我当场决定，一定要在一周之内得到那必不可少的百万美元。怎样做呢？我对此并不关心。重要的是在一定时间内得到那笔钱。我刚刚做出这一决定，就立即产生了一种奇怪的放心感，这种感觉我以前从未产生过。心里面有个声音似乎在说：'你为什么不尽早做出这个决定呢？那笔钱早就在那里等你了！'"

"事态开始在一瞬间有了转机。我给报社打电话，宣布我将在第二天早上布道，题目是'如果有100万美元我会干什么'"。

"我立即着手为布道做准备。我应该坦率地告诉你，这项任务可没那么难，因为我准备这次布道的时间已有将近两年。它的实质已经融进

我的身体中！”

“远未进入午夜时，我就写完了稿子。我上床就寝，满怀信心地入睡，因为我能看到自己拿到了那100万美元。”

“第二天我很早就起了床，躲到卫生间读布道的稿件，然后跪下祈祷，祈祷我的发言能引起某个能提供这笔钱的人的注意。”

“祈祷时，我再次产生了那种放心感。我知道，钱很快就会来了。激动之余，我没有带上稿子就出了门，直到走上讲台，马上准备开口布道时，才发现这一失误。”

“再回家拿稿子显然来不及，不过谁说这不是好事呢？想不到的是，我自己的潜意识思维提供了我需要的材料。站起来开始布道时，我闭上双眼，全心全意开始描绘梦想。我不仅在向听众说话，而且也想象自己在和上帝交流。我讲到，如果将100万美元放在我手上，我会用它干什么。我将头脑中的计划描述一遍，说我要组织一个伟大的教育机构，让年轻人在那里能学会怎样办实事，同时还能开发思维。”

“布道完毕刚刚坐下时，有位男士缓慢地从倒数第三排左右的座位上站起来，径直走向布道台。我正琢磨他要干什么时，他已经上了讲台，手向前一伸说，‘尊敬的牧师，我喜欢听你布道。我相信，如果你有100万美元，一定会做刚才所说的每一件事。为证明我相信你、相信你的布道，倘若你明天早晨来我的办公室，我会给你那100万美元。我叫菲利普·D·阿默尔。’”

第二天早上，年轻的冈索鲁斯来到阿默先生的办公室，对方递给他100万美元。他用这笔钱创办了阿默技术学院。大部分牧师一辈子都没有见过这么多钱，然而，这笔钱当中蕴含的思想冲动却于转瞬之间在这位年轻牧师的头脑中创造。这笔珍贵的百万美元是一个想法导致的结果，这个想法背后是一个欲望，而冈索鲁斯在头脑里哺育这个欲望已有两年左右的时间。

请大家注意一个重要的事实：在头脑做出得到这笔钱的明确决定并

确定得到它的清晰计划之后不到36个小时，他就得到了这笔钱！

年轻的冈索鲁斯想要百万美元的模糊想法，以及对这笔钱脆弱的期待，其实并不新奇或特别。他之前有许多人，他所处时代之后也有很多人都有过类似想法。但是，他在那个难忘的周六所作的决定，却有些特别和与众不同。这次决定让他抛弃了模糊，果断地说："我要在一周内得到那笔钱！"

上帝似乎总是青睐那些完全知道自己想要什么的人，只要他们决定去得到它就行！

此外，冈索鲁斯先生得到百万美元所采取的原则如今仍然没有过时！你也能运用它！这条一般原则今天所起的作用，和那位年轻牧师成功运用它时所起的作用一模一样。本书将一步步介绍这条伟大原则的13个组成部分，并对它们的运用提出实用建议。

请注意，阿萨·堪德勒和弗兰克·冈索鲁斯博士有一个共同特点。两个人都知道一条让人吃惊的道理：通过明确目的的力量，再加上明确的计划，想法能够变成金钱。

有些人相信仅凭刻苦和诚实就能致富。如果你是这种人，赶紧收起这种想法！事实并非如此！财富如果数额巨大，绝不仅仅是艰辛劳动的结果！财富就算前来，那也是对明确要求的回应，是应用明确原则的结果，而不是凭机会和运气。

总体而言，想法是一种思想冲动，它会通过想象力的吸引来促使你采取行动。所有推销大师都知道，想法能在商品卖不出去的地方卖出商品。平庸的推销员并不知道这一点，这也是他们所以"平庸"的原因。

有位图书出版商曾有个重大发现，这一发现对其他出版商也很有价值。他从观察中得出结论：许多人买书只看书名，而不关心其中内容。他只用把一本书的名字改一下，内容原封不动，这本书的销量就激增100万册。书里面的内容根本没有变化，他所做的只是将导致销量不好的那个书名的封面撕掉，用带有"市场"价值很高的书名的新封面取而代

之。

这个想法正如我们看上去的那样简单！这便是想象力。想法并没有标准价格。创造想法的人可以自己为想法标价，如果很精明，他们便能实现这个价格。

电影业造就了一大批百万富翁。他们当中，多数人都没有创造想法的能力，但他们却有足够的想象力，能在看见想法时认出它们来。

安德鲁·卡内基对于炼钢知之甚少（在这一点上，我有卡内基的原话），但是却将本书介绍的成功法则中的某两条付诸运用，从而使得炼钢业为他下了个大金蛋。

如果某一天想法的创造者和想法的推销者走到一起、精诚合作，那么发财只是指日可待的事。实际上，每个致富故事的开头都是对这一天的描绘。卡内基周围有许多专家，他做不到的所有事情，这些专家都能做；有许多能提出新思想的人；还有许多能将想法付诸实施，从而使自己、使他人一夜暴富的人。

许多人一辈子期待合意的“突破”。也许一次合意的突破能给我们带来一次机会，但是最保险的计划并不是靠运气。的确是一个合意的“突破”使我得到了人生最大的机遇，但是，在这个机会变成财富之前，我先为它付出了２５年艰苦的努力。

这个“突破”的产生，在于我有幸遇到安德鲁·卡内基并与他合作。当时，卡内基在我头脑中灌输了一个想法，就是将名人取得成就遵守的原则组织成一种成功哲学。我２５年研究得出的重大发现已经让千万人受益，而通过运用这一哲学，我也积累了几笔财富。其实，致富一开始很简单。它不过是个任何人都能产生的想法罢了。

如果说合意的突破是从卡内基那里得来的，那么果断的决心、明确的目标、实现目标的欲望和25年的不懈努力又该作何解释？任何平常的欲望能无法承受失望、沮丧、暂时的失败、批评和“浪费时间”等不停的指责。只有炽热的欲望，只有让你魂牵梦萦的迷念，才能经受这一切的

考验！

当卡内基先生将这个想法注入我脑海时，为了保持它的鲜活，我一直哄着它、滋养它、诱惑它。慢慢地，它靠自身力量变成了庞然大物，从此开始哄着我、滋养我、诱惑我。想法就是这样。一开始，你要赋予它以生命、行动和指引，当它们具备了自己的力量之后，就会荡平一切障碍。

和安德鲁·卡内基一样，西南航空公司的创始人之一赫伯·科勒赫尔也是“想法推销”者的典范。他在得克萨斯州的圣安东尼奥当律师时，当时有个新想法的罗林·金请他帮忙建一个新航空公司。

罗林·金是一名投资顾问。作为副业，他在得克萨斯一些小城市之间开办了包机服务的业务，但是获利甚微。当时，坐飞机出门的美国人多数都是企业家，或有了钱便追求享乐的人。有一次，金想从得克萨斯州的一座城市飞往另一座城市，却不由得大失所望。他在当时飞经这几条航线的航班上根本订不到座位，此外，机票的价格也太高。

他敏锐地发现，有必要创建一个只在该州最大的三座城市之间来回飞行的航空公司。金知道，自己的小航空公司根本无法胜任这一任务，于是决定重新创立一个。他整理了可行性研究和经营规划，筹集了10万美元，然后找到他的律师赫伯·科勒赫尔，请科勒赫尔安排必要的文书工作，以便创建西南飞行公司（即后来的西南航空公司）。

尽管科勒赫尔一开始饱受质疑，但他还是与金一起，努力获取补充资金和一些政策支持。1968年２月20日，得克萨斯航空委员会批准了西南航空公司在这三座城市之间开通航班的申请。然而，２月21日，与其竞争的航空公司布拉尼夫、泛得克萨斯和大陆航空公司却用一纸临时禁令，阻挠航空委员会的批准得到执行。

科勒赫尔对这几家对手的所作所为怒火中烧，对新公司的激情一下被点着了。此时，他“打官司”的本领派上了用场。竞争对手声称，得克

萨斯并不需要新运输公司。这场官司打了三年半时间，其中包括三上法庭，请西南航空公司证明自己的公司有其存在的必要性，从而最终得到了着手营业必不可少的经营许可证。

尽管打赢了官司，但还远远不够。公司这一年亏损了370万美元，而且在随后一年半时间内继续亏损。西南航空公司千方百计降低运营成本并吸引乘客，但始终没有背离最初的经营目标。

此时，科勒赫尔已经对自己的经营理念如痴如醉，最终决定放弃法律服务工作，一心经营西南航空公司。他的目标是将西南航空公司打造成所在市场一流的航空公司。

他的改革举措之一是制定航班高峰票价和非高峰票价。另一条措施是10分钟转场。每架飞机着陆后，都会滑行至大门口，进行维修检查，卸载乘客，下一班乘客登机，然后离开大门口。整个过程在10分钟内完成，而不是其他航空公司设定的45分钟。10分钟转场服务使这个仅有 3 架飞机的航空公司始终处于既忙碌又有序的状态，同时也有效避免了航班延误等现象。

由于预算经费十分有限，不能利用平常的媒体做广告，因此他们选择通过口头传播宣传公司的服务。为做到这一点，公司决定打造一个具有轰动效应的非凡形象。

客户服务是他们最优先的努力目标。公司培训机组人员向乘客提供“温柔体贴的人性化服务”。公司的口号是“此时此刻，爱你们的人等待为你们服务”。

此外，科勒赫尔还废除了大多数航空公司采取的既耗时又烦琐的登机方法，即为所有航班公开座位安排情况，并发行登机证上机。西南航空公司不需要乘客预订坐席，而是在安检之前向乘客发行编有座位号的登机卡，并在登机口收卡。

由于将乘客满意作为主要奋斗目标，科勒赫尔和他的团队赢得了一群忠实的拥护者，并由于向乘客提供人性化服务而闻名。

西南航空公司的发展开始蒸蒸日上。

1978年，它成为美国盈利最多的航空公司。2000年初，当许多航空公司都忍受业务明显下滑的阵痛，有些公司甚至濒临破产甚至倒闭的时候，西南航空公司不仅度过了难关，而且在盈利方面，为整个航空业起到了拉动作用。

赫伯·科勒赫尔向那些有成功头脑的人提供了如下建议：

坚持想法。尽管公司的劲敌想方设法阻挠西南航空公司进军航空业，但是，积极的进取心态激励他们在 3 年多的官司中、在毫无经营收入的情况下，始终没有放弃。

想想乘客需要什么，然后满足他们的需要。

采取积极行动，战胜前进途中的困难——即使战斗已经打响，也要想办法战而胜之。

始终迎接新机遇的到来。一旦出现新机遇，就要采取积极的行动去抓住它们。

第七章 精心策划：欲望转化成行动的关键

（通往致富之路的第六步）

你已经知道，人们创造或得到的任何东西，一开始都是以欲望为形式表现出来的；欲望从抽象转化为具体、从模糊转化为清晰，然后进入想象力的工厂，而实现欲望的计划就在这个工厂创造和组织。

在第二章，我们教你采取 6 个明确而实用的行动步骤，作为欲望转化为金钱的第一步。这些步骤中有一条，就是制定一个或多个明确而实用的计划，通过这些计划实施转化过程。

现在，我们指导你怎样制定实用计划：

1. 根据需要集合尽可能多的一群人才，运用第九章介绍的“智囊团”原则，着手制定并实施计划，实现财富积累目标（遵守这条要求至关重要。千万不要小看它）。

2. 组成“智囊团”之前，先搞清你可以向所有团队成员提供什么好处或利益，以回报他们的合作。没有人会长期为你做事而不需要某种补偿，也没有哪个聪明人会在得不到恰当补偿的前提下，要求或指望另一个人为自己做事。当然，报酬不一定都以金钱形式存在。

3. 安排与“智囊团”成员聚会，每周至少两次（如可能，还可以多次），直到你们共同完成必不可少的一项或多项致富计划为止。

4. 与智囊团每个成员保持和谐的关系。如果无法严格遵循这一条，你就可能遭遇失败。“智囊团”原则是无法在关系不和谐顺畅的背景下发挥作用的。要牢记以下几点：

（1）你正在从事的工作对你来说非常重要。要想确保成功，就必须拥有完美无缺的计划。

（2）你必须借助别人在经验、教育、天赋和想象力方面的优势。每个积累了巨额资财的人，都很好地使用了这种方法。

作为个人，任何人的经验、教育、天赋和知识，都不足以保证自己在不与人合作的前提下积累丰厚财富。你在致富过程中采用的每个计

划，都应该是你与“智囊团”中每位成员共同创造出来的。计划的整体或某些部分或许是你的原创，但也要看到，这部分计划都要经过“智囊团”合体成员的检查和批准方可实施。

如果采用的第一个计划失败了，就再拟一个新计划，如果新计划还失败，那么再换一个，依此类推，直到找出管用的计划为止。这是大部分人遭遇失败的关键所在，因为他们缺乏用新计划来取代旧计划的毅力。

少了既实用又管用的计划，再精明的人也无法成功地致富（做任何其他事也是如此）。头脑中要牢记这一点。当计划失败时，别忘了暂时的失败并非永远的挫折。它也许只表示计划不够完善、合理，需要你再制定其他计划，另起炉灶就是。

托马斯·A·爱迪生在发明电灯泡之前已经“失败”了10000次，也就是说，他遇到10000次暂时的失败，之后才获得成功。

暂时的失败只代表一件事：你的计划当中还存有某些缺陷。数百万人之所以终生在悲惨和贫困中度过，就是因为缺少一个完美的致富计划。

亨利·福特之所以发了财，并非因为头脑超人，而是由于他采用并坚持了一个事实证明非常完善的计划。所受教育比福特好的人，我们至少能找出1000个，然而这些人之所以终生穷困潦倒，就是因为没有正确的致富计划。

詹姆斯·J·希尔第一次为筹集资金修建从东部到西部的铁路而努力时，曾经遇到过暂时失败，但他通过制定新计划，将失败变成了胜利。

亨利·福特不仅在事业生涯之初，而且在事业接近巅峰之后，都遇到了暂时的失败。他制定了新计划，昂首向经济上的成功挺进。

观察那些积累巨额财富的人时，我们往往只看到了成功之处，却没有看到在“到达成功彼岸”之前他们要战胜多少暂时的失败。

支持这一成功哲学的人，都不应该指望不经历“暂时的失败”便能发

财。失败来临时，你要接受它，将它当成预示你计划并不完美的信号，然后重新制定计划，再次朝着你渴望已久的目标扬帆起航。如果你在尚未到达目标之前轻言放弃，那么就是“半途而废”，就会行百步止九十。

半途而废者永不会成功，成功者永不会半途而废

将这句话抽出来，用1英寸高的大字写在纸上，放在显眼位置。每天晚上睡觉前、早晨上班前，你都要看它一眼。

为你的“智囊团”物色成员时，要尽量选择那些对失败不会耿耿于怀的人。

有些人愚蠢地认为只有钱才可以“造”钱。并非如此！运用此处介绍的原则，欲望能转化成等量的金钱，所以说，欲望是将钱“造”出来的媒介。钱本身是惰性物质，不能移动、思考或说话，但当某个渴望得到钱的人召唤它的时候，它能够“听到”声音！

筹划个人服务的推销

本章余下部分均用于介绍推销个人服务的方法和手段。对于每个有某种个人服务需要推销的人而言，此处传递的信息都能为他们提供实际帮助，但是，对那些渴望在所选职业领域担任领导职务的人来说，这些信息的价值更是不可估量。

任何人要想成功致富，都少不了合理规划。这里要对那些通过出售个人服务踏上致富过程的人提供具体指导。

实际上，所有创造巨额财富的人，都是通过个人服务（或者通过推销想法）所得报酬作为致富起点的。了解这一点会让我们备受鼓舞。那么，除了想法和个人服务之外，一个没有财产的人还能通过什么手段换取财富呢？

广义上讲，世上有两种人：一种是领导者，另一种是追随者。你要在选定职业一开始，就要确定自己当一名领导者，还是始终做一名追随者。从报酬看，这两种人有着天壤之别。尽管许多追随者错误地指望自己能获得领导者应有的报酬，但实际上这是不可能的。

当追随者并不丢人。从另一方面讲，始终当追随者就不那么光彩了。多数伟大的领导者一开始的身份也是追随者。之所以能成为伟大领导者，是因为他们是聪明的追随者。除个别例子之外，不能睿智地追随某个领导者的人，永远无法成为优秀的领导者。能够高效追随领导者的人，往往能最快地培养出自身领导才能。睿智的追随者有许多优点，包括善于创造从领导者身上获取知识的机会。

领导者的主要特质

以下内容是成为领导者的重要因素：

1. 坚定的勇气。这种勇气建立在对自己、对自身职业的了解之上。没有哪个追随者愿意听命于不自信、无勇气的领导者，也没有哪个聪明的追随者会长期为这样的领导效力。

2. 自控能力。控制不了自己的人永远也无法控制别人。领导者的自控能力能为追随者树立榜样，从而使领导者愿意发挥更多聪明才智。

3. 强烈的正义感。没有强烈的公平感和正义感，任何领导者也无法强制并保持下属即追随者敬重自己。

4. 果断决策。决策优柔寡断的人不自信，因此不能成功地领导别人。

5. 明确的计划。成功的领导者必须善于筹划，并且善于落实计划。领导如果靠不切实际的推测行事，而没有明确实用的计划，那就好比一艘没有舵的船，迟早会搁浅在礁石上。

6. 工作不计个人得失的习惯。当领导有个不利之处，就是领导者要心甘情愿地以比要求部属更严格的标准来要求自己。

7. 乐观亲切的个性。没有哪个懒散而粗心的人能成为成功领导者。领导需要部属的尊敬，但任何追随者都不会尊敬那些不太注重培养随和个性的领导者。

8. 同情与体贴。成功领导者应该体恤部属，也应当理解部属和部属面临的问题。

9. 善于掌控细节。成功的领导者应该具有能力掌控领导职位各种的细节。

10. 愿意承担完全责任。成功的领导者应该愿意为部属的过错和缺点承担责任。如果试图转嫁这种责任，那么他们的领导位置就座不长久。如果部属犯了错并因此受罚，那么说明领导当得不成功。

11. 合作。成功的领导者应能理解并运用精诚合作原则，并能为部属做好表率。领导地位要有权力，而权力要通过合作体现。

领导方式有两种：第一种也是到目前为止最有效的一种，即让部属满意并引起共鸣的领导方式；第二种是通过高压和铁腕，而不顾部属是否满意、是否理解的领导方式。

高压领导方式不会长久，历史上这种例子不胜枚举。“大独裁者”和帝王之辈的垮台与覆亡就是最典型的例子。这说明，人民不会无限期地服从高压领导。当今世界已进入领导者和追随者改善关系的新时代，这个时代呼唤新型领导者，呼唤工商界问世一种新型领导关系。那些崇尚通过权力进行领导的守旧派，应该学会认识新型领导关系（即合作关系），学会与基层民众打成一片。对他们来说，除此之外没有别的出路。

将来，老板与员工之间的关系，或者领导者与追随者之间的关系，应该是一种基于平等的商业利益形成的互助合作关系。今后，老板与员

工之间的关系与过去相比，更像是一种伙伴关系。希特勒等人就是通过铁腕实施统治的“领袖”。他们的领导方式已经过时。老百姓也许会暂时屈从于强权领导，但他们的内心不会屈服。让群众满意的领导才是能够长久存在的唯一领导方式！

新型领导方式包括本章前述的11条特质，还包括一些其他因素。以这些特质作为领导基础的人，能在各个行业发现大量领导机会。

领导失败的10大原因

现在，我们来看看领导者常犯的主要错误，因为知道不该做什么和了解该做什么同样重要。

1. 无力掌控细节。领导才能有效的领导者需要具备组织并驾驭细节的能力。真正的领导者不会由于“太忙”而不做该做的事。如果某个领导者或追随者由于“太忙”而不改变不合时宜的计划，或者不关注任何紧急情况时，那便表示他们无能。成功的领导者必须掌控与领导职位紧密相关的所有细节。当然，这也包括领导者需要学会将琐事委托给有能力的部属去做。

2. 不愿提供卑微的服务。真正伟大的领导者在形势需要时，乐意去做要求其他人去做的任何事。“我们当中最伟大的人，应该是为所有人服务的人”，这是所有精明能干的领导者都应该注意并遵循的道理。

3. 希望以自己的“学识”而不是运用学识去做的事，作为获取报酬的标准。这个世界不会因为你“有知识”就付给你报酬，只有那些真抓实干或激励别人真抓实干的人，才能得到应有的回报。

4. 害怕来自部属的竞争。害怕某个部属取代自己的领导者，迟早会让这种恐惧真的变成现实。有能力的领导者会培养接班人，而且经常给

对方压担子、交任务。只有通过这种方式，领导者才可能学会“分身之术”，随时应付多种场合，同时关注许多大事。有能力让别人干活的人，比那些只能通过自身努力拿报酬的人，应得到更高的报酬，这是一条亘古不变的真理。能干的领导者能通过本职工作上的渊博学识和性格上的个人魅力，极大地提高部属的工作效率，激励部属提供比无人协助时更多更好的服务。

5. 缺乏想象力。没有想象力，领导者就无法应对紧急事件，无法制定指引部属高效贯彻执行的计划。

6. 自私。领导者如果将部属的一切功劳据为己有，必然会招致部属的怨恨。真正伟大的领导者从不邀功请赏，而是心满意足地看着荣誉的光环环绕着部属，因为他们知道，大多数人努力工作的目的在于赞赏和认可，而不是单纯为了钱。

7. 放纵。部属不会尊重放纵无度的领导者。此外，任何一种放纵都会削弱沉溺者的耐力和活力。

8. 不忠。也许这种错误应该放在第一条。如果领导者对信赖自己的人、对同事（包括比自己职位高和职位低的人）不忠，那么就无法在领导岗位长期待下去。不忠的品行会使人变得无足轻重，而且会让别人瞧不起。缺乏忠诚是各行各业的人失败的一个主要原因。

9. 过分强调领导“权威”。高效的领导者通过鼓励来实施领导，而不是给部属头脑中灌输惧怕的感觉以保住自身职位。企图通过“权威”给部属施压的领导者，只能归类于强权领导者行列。真正的领导者根本不必炫耀这一点，只需要用自身的行动、同情心、理解、公正以及对业务知识的展示来体现自身职位。

10. 看重头衔。能干的领导者不需要“头衔”来博得部属尊敬。过分看重头衔的领导者通常没有别的本事。真正的领导者的办公室大门始终向那些愿意进入的人敞开，而且工作场所非常简朴，而不附庸风雅。

这些只是失败的领导者最常见的部分原因。这些错误中，任何一条错误都足以招致失败。如果你立志当领导，不妨仔细研究以上各条，以便保证不犯这些错误。

需要“新型领导方式”的广阔领域

在结束本章之前，请你关注几个专业领域。在这些领域中，现有的领导方式已经渐不适用，而新型领导者也许能在这里找到大量机会。

1. 政治领域。这一领域始终都迫切需要新型领导者，其需求简直可以用“迫切”来形容。有些政客似乎变成了高级、合法的诈骗犯，这种人太多了。他们增加苛捐杂税，滥用工业机器，直到让人民背上无法承受的负担。

2. 银行业。这里正在经历一场变革。这一领域的领导者几乎整体失去了公众信任。好在金融主管人员已经感到了改革的必要性，并且已经启动改革的车轮。

3. 产业界。这里呼唤新型领导者。旧式领导者只是根据获利多少而不是人人平等的原则思考问题并飞黄腾达！未来能在产业界长久干下去的领导者，必须将自己看成准公务员性质的领导，其职责就是以一种既不伤害个人利益，又不伤害团体利益的方式经营公司。剥削工人已成为历史。那些立志在工商业等产业领域担任领导的人要记住这一点。

4. 宗教领域。未来的宗教领袖将被迫更加关注信徒的世俗需求，以解决当前面临的经济问题和个人问题，而较少关注已经消逝的过去和尚未降临的未来。

5. 法律、医疗和教育界。这些专业领域迫切需要一种新型领导方式

（从某种程度上讲，即新型领导者）。在教育领域尤其如此。教育界领导者今后必须找到新办法、新手段，教人们怎样运用在学校学到的知识。这些领域的领导者必须多讲实践、少玩理论。

6. 新闻界。这一领域也需要新型领导者。欲成功管理今后的媒体，就必须让它与“特权”分开，并且改变靠做广告救命的做法。

这些只是新型领导者、新型领导方式当前有机会进入的部分领域。世界正在经历快速变化，这意味着对人类改变习惯起推波助澜作用的媒体也必须适应这种变化。此处所说的媒体与其他任何因素相比，都更能决定文明的走向。

应聘职位的时机和手段

此处介绍的信息是多年经验积累的结果。在此期间，数千人在它的帮助下有效地推销了个人服务。因此，作为合理而实用的知识，它是靠得住的。

推销个人服务的媒介

经验表明，以下媒介为服务的买方和卖方聚合到一起，提供了最直接、最有效的方法：

1. 职业介绍所。选择职业介绍所要小心，挑选的职介所信誉要好，从管理中能看出它的成绩大、结果令人满意。

2. 广告。包括报纸、行业杂志、期刊和网络广告。如果申请牧师或薪水一般的职位，往往可以从分类广告中找到满意的结果。如果想与管

理人员联系，可以将求职广告登出来，报纸分类栏目中的求职信很可能会引起相关管理人员注意。准备做广告时，最好听从专家的建议，因为他们懂得怎样在广告中加入足够的宣传内容，提高你收到回复的成功率。

3. 个人求职信。这种求职信要针对很可能需要你提供服务的具体公司或个人。求职信必须打印整洁，而且永远要亲笔签名。信中应该附上一份完整的简历，或者简要描述求职者的资质。无论是求职信还是简历，都要在听取专家建议之后再着手准备（如下例）。

4. 通过熟人求职。如有可能，求职者应通过某些中间人来联系未来的雇主。如果你希望与管理层联系，又不想显得“自降身份”，采用这种联系方式就特别有效。

5. 当面求职。在某些情况下，如果求职者亲自向未来的雇主提供个人服务，可能会更有效果。此时，求职者应当呈上与职位相一致的完整资质证明，以便对方能与同事一起讨论求职者的经历。

书面简历中应包含的信息

准备个人简历，要像律师为当事人准备在法庭上陈述的诉讼证词一样认真。除非求职者在准备简历方面经验丰富，否则应当向专家请教。成功的商人总是聘请那些懂得广告艺术和推销哲学的高人来陈述商品的优点和长处，准备推销个人服务的人也应如此。个人简历中应当体现以下信息。

1. 教育背景。简言之（可简单一些，但必须明确），就是你在哪些学校上学、学习过哪些专业，并给出学习这些专业的具体原因。

2. 工作经历。如果你具有与所申请职位类似的工作经历，就完整地

写出来，并注上前任老板的姓名和地址。明确而肯定地写出你的专长，这会为你得到理想中的职位增添砝码。

3. 推荐人。实际上，当你寻求重要的领导职位时，每个企业都希望全方位了解你这个“准”员工的历史记录。要准备好向老板提交相关推荐人的姓名（以备老板索取），这些推荐人应当能提供有关你阅历与能力的信息，其中包括：前任老板、教过你的老师、判断力值得信赖的名人，等。

4. 申请的具体职位。防止在申请职位时，不确切地将追求的职位说出来。千万不要写“申请一个位子即可”，这说明你缺少专业资质。

5. 说出你在所申请的具体职位方面的资质。详细说明你为什么相信自己有资格得到追求的具体职位。这是求职申请中最重要的细节。它比任何其他因素都更能决定你将受到多少重视。

6. 要求得到试用期。在大多数情况下，如果你决心得到所申请的职位，那么，提议实习一个星期、一个月可能对成功得到该职位最有帮助。不过，实习时间要长到足以让“准”老板能在不付钱的前提下评价你的表现。这似乎是个最基本的建议，但是经验证明，这种提议几乎能确保你赢得一次试用机会。如果你对自己的资质胸有成竹，那么有一次试用机会就够了。顺便说一句，这种提议表示你相信自己有能力胜任所申请的职位。这才是最有说服力的。如果你的提议被对方接受，而且在试用期间表现又很出色，那么对方很可能会补偿你“试用”期间的报酬。不过要清楚一个事实，就是你的提议要建立在以下基础之上：

（1）你相信自己有能力胜任所申请的职位；

（2）你相信“准”老板会在试用结束后决定录用你；

（3）你决心得到所追求的职位。

7. 对“准”老板所经营的业务有所了解。在申请某个职位之前，要对对方的业务进行充分调研，对它了如指掌，并在简历中透露出你对该领域的了解。这种做法会给对方留下深刻印象，因为它表示你对所追求的

职位确实感兴趣。

请记住：打赢官司的律师并不是最懂法律的律师，而是那些为打官司准备得最充分的律师。如果你对自己的“官司”进行充分准备，那么从一开始就赢了一多半。

8. 别怕简历篇幅过长。与你渴望解决就业问题相比，雇主对购买高资质求职者的服务同样迫切、同样感兴趣。其实，一般说来，最成功的老板之所以成功，是因为他们善于挑选高资质的得力助手。你的信息对他来说，再多也不嫌多。

还要记住另外一点：准备个人简历时要整洁干净，这说明你不怕吃苦。我曾经帮助一些客户准备个人简历，他们准备出来的简历一鸣惊人、出手不凡，结果这些求职者没有参加面试就顺利录用。

简历一旦完成，要尽量在质量最好的纸上打印，而且要一丝不苟地检查有无拼写和语法错误。要严格遵循这些要求，根据想象尽可能完善它。

成功的推销员总是将自己打扮得衣冠楚楚。因为他们知道，第一印象具有长期性。简历就是你的销售代表，你要让“他”穿上得体的衣服，让“他”在你申请某个职位的全过程中，你的“准”老板一眼就能认出“他”来。如果追求的职位值得你付出，那么你在追求过程中就应当小心而慎重。此外，如果向某个老板推销自己时能用鲜明的个性打动对方，那么与通过常规方式求职相比，你可能一开始就会用同样的个人服务得到更高的薪水。

如果你通过广告公司或职业介绍所求职，要让这些代理人使用你提供的个人简历来推销你的个人服务。这样做能让代理人和“准”老板更好地了解从而优先考虑你。

怎样得到渴望已久的职位

每个人都乐意从事最适合自己的工作。画家喜欢画画，手工艺匠喜欢动手，作家喜爱写作。那些天赋不明显的人则更加偏爱某些工商业领域。当今社会有制造、营销以及其他许多职业可供挑选。

1. 准确地决定你希望从事什么工作。如果当前不存在这种工作，也许你能独创它。

2. 挑选你想在其中工作的公司，或者你希望为其效力的人。

3. 研究“准”老板的就业政策、人事安排和晋升机会。

4. 分析你自己、你的天赋和能力，搞清楚你能提供什么，然后想办法展示你认为能够成功给予的优势、服务、推动作用和精妙的点子。

5. 不要老想着“有份工作”就行，也不要琢磨是否有机会。忘掉“能给我一个职位吗？”这种老掉牙的想法，而是注重你能做点什么。

6. 一旦脑子里有了计划，可以请一位经验丰富的作家，帮你把它变成条理清楚、内容翔实的文字。

7. 将以上文字呈给有决策权的当权派。每个公司都在寻找那些能提供有价值的东西的人才，无论有价值的东西是想法、服务还是“关系”。只要你能拿出对公司有利的明显行动计划，公司肯定会有你的一席之地。

完成以上过程可能要多花你几天或几周时间，但是收入、晋升机会和认可程度上的差别，可为你省去好几年干活多、拿钱少的艰难过程。这样做有许多优点，主要优点就是：它往往能让你实现某个既定目标的时间缩短 1 ～ 5 年。

每个人如果一开始或“半路上”进行这种精心筹划，都能收到事半功

倍的效果。当然，老板的公子不必如此煞费苦心。

推销服务的新方式

如今“工作关系”成了“伙伴关系”。将来，希望最有效地推销个人服务的人，必须看到老板和员工之间的关系正在发生的巨大变化。

无论推销产品还是服务，伙伴关系这条“黄金法则”将来都会成为决定性因素。老板和员工之间今后的关系更多是一种伙伴关系，其中包括：

（1） 老板；

（2） 员工；

（3） 二者服务的大众。

之所以说这种服务推销方式新，原因有很多。第一，将来的老板和员工可视为共事者，其任务就是高效服务于大众。过去，老板和员工是一种交换关系，总想从对方身上攫取更大利益，而永远不想一个事实：归根结底，他们的交易其实是以第三方（即他们服务的大众）的利益为代价的。

在将来，无论是老板还是员工都会发现，他们将不再拥有以牺牲服务对象的利益彼此间讨价还价的特权。未来真正的老板是老百姓。每个希望有效推销个人服务的人，都应当将这一点牢记在心。

“礼貌”和“服务”是今日的商业箴言。与其说这句箴言适用于推销服务者所服务的老板，不如说它更适用于推销者自己，归根结底来说，老板和员工都受雇于他们共同服务的大众。不提供优质服务，就会丢掉有幸为大众服务的机会。

什么是“QQS”评价

前面清楚地介绍了高效而持久地推销个人服务为什么会成功。如果不对这些原因加以研究、分析、理解和运用，那么谁也无法高效而持久地推销个人服务。推销服务关键在于你自己。你所提供服务的质量、数量和服务中体现的精神，在很大程度上决定你的工资和聘用期限。若想高效地推销个人服务（“高效”意味着稳定的市场、满意的价格以及惬意的工作环境），你就必须采用并遵循“QQS”公式，意即：质量（Quallty）加上数量（Quantity），再加上一定的合作精神（Spirit），总和等于完美的服务推销。请记住“QQS”公式，不过，光记住它不够，你还要把它当一种习惯加以运用：

不妨分析一下这个公式，以便准确理解其中的含义：

1. 服务质量是指：随时牢记“更高效”的目标，尽可能以最有效的方式，使与你职位有关的各个细节都有最佳表现。

2. 服务数量是指：随时将尽可能提供所有服务当成一种习惯，目的在于通过实践和经验培养更娴熟的技能，以提高服务的数量。

3. 服务精神意味着合意而和谐的行为习惯，这种行为习惯能促进同事与上下级之间的合作。

合理的服务质量和数量尚不足以为你的服务保持长期市场。你所提供的服务的行为或曰精神，才是关系所得报酬和就业期限的决定性因素。

安德鲁·卡内基在讨论推销服务的成功因素时，最强调的就是这个观点。他再三强调和谐共处的必要性。他重申，倘若某人不本着和谐的精神做事，无论他的工作数量有多大，工作质量多有效，他都不会久留这种人。卡内基先生执意要求每个人都要“有人缘”。为证明这一点，他对这种品质极为重视，并让许多遵守这一标准要求的人变成富翁。而那些不能按此要求做事的人，则只能给别人让位。

我之所以再三强调随和个性的重要性，是因为它能使一个人本着恰当的服务精神提供服务。如果你的性格令人愉悦，并本着和谐的态度做事，那么这些优点往往能弥补服务质量和数量上的缺陷。而令人愉悦的行为是任何事物也无法成功取代的。

服务的资本价值

全部收入均靠推销服务维系的人，好比一个出售商品的商人。此外，这种人的行为原则，也和商人遵循的原则一模一样。

强调这个问题，是因为多数靠出售服务为生的人，总喜欢错误地认为自己不必遵守推销商品时的行为准则和责任感。

头脑的实际资本价值是由你创造的收入（通过推销服务所得）数量决定的。由于我们可以合理地以年收入表示资本价值的 6 ％，因此通过将年收入乘以16.66（即100/6），就可以估算出服务的资本价值。金钱只占年收入 6 ％，因此它远远没有大脑值钱，其价值通常要低很多。

聪明的大脑一经有效推销，其表现出的资本形式，要比推销商品创造出的资本价值更大。这是因为“大脑”永远不会因为经济萧条而贬值，而且这种资本形式谁也偷不了、花不掉。此外，如果不与高效运转的“大脑”结合，经营企业必不可少的资本就会如沙丘一样毫无价值。

成功路上的 " 拦路虎 "

人生最大的灾难莫过于认真尝试却以失败告终！这种灾难之所以是灾难，是因为与极少数成功者相比，绝大多数人都是失败者。

我有幸研究过几千名男女，其中98％的人都位于“失败者”行列。如此众多的人一辈子都失败，只能说明文明程度和教育体制存在根本性的

失误。不过，我写这本书不是为了讨论当今世界的对与错，那需要比这本书厚100倍的大部头才能讲清楚。

我的研究结果表明，失败有30个主要原因。分析这些原因时，你可以逐一对照，看看这些失败的主因中，有多少个是你获得成功的“拦路虎”。

1. 倒霉的遗传背景。如果天生就有智力缺陷，那么几乎没有解决的办法。这一思想为补救这个缺陷提供了唯一的方法，即通过“智囊团”协助。然而，仔细观察另一个问题也许有好处，即这也是30个失败原因中任何人都不易纠正的唯一缺陷。

2. 缺乏明确的人生目标。没有中心目的或明确目标可以为之奋斗的人，绝对没有成功的希望。我分析过的人当中，98％的人都没有这样的目标。也许这正是他们失败的主因。

3. 缺少出人头地的雄心。冷漠得不想在人生中超越他人或者不愿意为成功付出代价的人，没有成功的希望。

4. 受教育不够。这个缺陷克服起来相对容易。经验表明，最有教养的人往往是那些以“白手起家”或“自学成才”闻名的人。光有个大学文凭并不足以使一个人显得有教养、有知识。任何受过教育的人都知道怎样在不侵犯他人权益的前提下实现人生抱负。教育程度不在于学到多少知识，而在于有效而持久地运用知识。得到报酬的原因不只是我们懂得了多少，更因为我们利用所学知识做了什么。

5. 缺乏自律。纪律源于自控。这意味着你必须控制所有负面品质。在控制环境之前，必须首先控制自己。自制最难做到。如果你不征服自己，那么必然会被自己征服。往镜子前一站，你看到的镜像既是你最要好的朋友，也是你最难对付的敌人。

6. 身体不佳。任何人都无法在身体欠安的情况下享受巨大成功。身体健康不佳的许多原因都是可以支配和控制的。其中一些主要原因是：

不利于健康的食物吃得太多；

错误的思考习惯；精神状态消极；

滥用或过分沉溺于性；

缺少必要的身体锻炼；

由于呼吸不正确而没有得到足够的新鲜空气。

7. 小时候不合意环境的影响。“苗弯树必斜”。多数存在犯罪倾向的人，其倾向的形成都是小时候糟糕的环境和不当的交往造成的结果。

8. 拖拉。这是最常见的失败原因之一。“拖拉老人”呆在每个人心中的某个角落，伺机破坏这些人的成功机遇。大多数人一辈子失败的原因，是因为坐等“恰当时机”来临，才着手做某件有意义的事。千万不要坐等，因为不存在“恰好”的时机。从现在做起，用手头可用的工具做起；取得进展之后，你会找到更好的工具。

9. 没有毅力。不管着手干什么，多数人都是优秀的“起始者”，而不是杰出的“终结者”。此外，人们喜欢在刚刚出现失败征兆时便放弃罢手。没有什么东西能代替毅力。有毅力的人发现，“失败老人”最终会由于疲惫不堪而离开。失败打不过毅力。

10. 消极的个性。由于个性消极而拒人于千里之外的人没有成功的希望。成功源于对力量的运用，而力量是通过与他人努力合作获得的。消极的个性不会吸引合作。

11. 缺乏对性冲动的控制。在激励人们采取行动的一切刺激物中，性的力量最为强大。由于性是最强有力的情感，因此必须通过将这种能量转化为别的能量，或通过其他渠道宣泄出去，来达到控制的目的。

12. 无法控制“不劳而获”的欲望。这种投机本能导致数百万人失败。研究2000年初的网络投资大崩盘也许能找到这方面证据。当时，数百万人试图通过向昙花一现的冒险公司投资而一夜暴富。

13. 缺乏果断的决策力。成功者善于果断决策，即使改变决策，也改变得很慢；失败者即便决策，也决策得很慢，但改变起来既频繁又迅

速。犹豫和拖拉是一对孪生兄弟，能找到一个，一般就能找到另一个。你要在这对双胞胎完全捆上失败的车轮之前便杀死它们。

14. 具有 6 种基本恐惧中的一种或多种。我们将在第十五章分析这些恐惧。在高效推销自己的服务之前，你必须先左右住它们。

15. 结婚时错选配偶。这是失败最常见的原因。婚姻关系使两个人保持亲密联系。如果这种关系不和谐，那么失败很可能会接踵而至。此外，这种失败形式的显著特点是痛苦和不幸，这会摧毁一切雄心壮志的迹象。

16. 谨小慎微。力求万全的人只能在别人挑选完毕之后，随便拣一点剩下的东西。谨小慎微和毫不谨慎一样糟糕，二者都是我们必须防范的极端表现。人生本身就充满偶然成分。

17. 选错事业伙伴。这是事业失败最常见的原因之一。推销个人服务时，你应当非常谨慎地选择老板，对方不仅要有志向，而且睿智而成功。我们总是效仿那些和自己联系最紧密的人，所以，要挑一个值得效仿的老板。

18. 迷信与偏见。迷信是一种恐惧，也是无知的表现。成功者思想开明、无所畏惧。

19. 行业选择不当。谁也无法在不喜欢的行业获得成功。推销服务最关键的一步，就是选择一个你能全身心投入的行业。

20. 努力方向不专一。“万事通”很难有一己之长。要将所有精力集中在某个明确的主目标上。

21.肆意挥霍的习惯。挥霍者无法成功，这主要是由于他们永远都害怕贫穷。要养成将收入的固定比例存入银行、以便有计划地节俭的好习惯。当你为推销服务讨价还价时，存在银行里的钱让你更有底气。手头没有钱，你就必须听命于他人，而且敢怒而不敢言。

22.缺乏激情。没有激情就没有说服力。此外，激情能够传染，拥有激情并能控制激情的人，在任何集体中通常都受人欢迎。

23.心胸狭隘。心胸不豁达的人不论干什么都难以取得进步。狭隘意味着你不再获取知识。最有害的狭隘形式与宗教、种族和政治上的分歧有关。

24.放纵。最有害的放纵形式通常关系到暴饮暴食、性欲无度。这几种放纵的任何一种对成功都是致命威胁。

25.没有与他人合作的能力。人们丧失生活中的职位和好机会，多半都是因为有这个缺点，它的作用效果比所有其他原因加起来的效果都要大。任何有水平的商业主管或领导者都无法容忍这一缺点。

26.通过自身努力以外的方式得到的力量。这一主要出现在有钱人家的儿女以及那些继承他人财产的人身上，不通过一步步个人奋斗得到的力量，往往对于成功是致命的。暴富比贫困更危险。

27.故意不诚实。任何品质都无法取代诚实。你也许在无力控制的局面逼迫下短期不诚实，不会造成长期负面影响。但是，故意不诚实的人就不可救药了。他们的伎俩迟早会露馅，而且会遭受名誉损失，甚至可能失去自由。

28.自负与虚荣。这两种东西就像警告别人要当心的红灯，是妨碍成功的致命因素。

29.臆断而不是思考。多数人太过懒散或懒惰，懒得通过深思熟虑了解事实真相。相比之下，他们更喜欢根据主观猜测或仓促判断得出的“看法”行事。

30.缺少资金。对那些首次创业又没有足够资金储备来承受可能失败的打击，无法在树立名声之前继续创业的人来说，这是失败的常见原因。

31.在这里，你还可以举出前面没有列出，但你曾经遇到过的任何具体败因。

以上31条主要败因是对悲惨人生的生动写照。实际上，每个尝试过

并失败过的人对它们都不陌生。如果能劝说某个了解你的人与你一起逐一对照这些原因，并帮助你分析这一列表，你将大受裨益；如果你独立试着这样做，那价值就更大。因为多数人都不能按照别人的眼光看待自己，你也许就是这种人之一。

有句古话叫“知己知彼”，要想成功出售商品，就必须了解商品；同样，要想成功地推销服务，就必须对提供的服务心中有数。你应当了解自身的全部弱点，以便弥补或者完全改正；你也应当了解自己的强点，那样，当你推销服务时，也许就能关注这些弱点了。只有通过鞭辟入里的分析，你才能真正了解自己。

有位年轻人在向一家知名企业的经理求职时，就体现了没有准确了解自己导致的愚蠢。起初他给对方的印象非常好。后来，经理问他期望得到的薪水是多少。他回答说，他没有想好到底拿多少合适（缺少一个明确目标）。于是经理说：“我们先让你实习一周，之后会根据你的表现确定薪水。”

“这我可无法接受，”求职者答道，“因为我拿的薪水不能低于现在我任职的地方提供的报酬。”

其实，在为重新调整当前职位上的薪水或者寻求到别处就业着手与对方谈判之前，你必然会保证自己的价值高于目前所得的报酬。

想得到钱是一回事，因为每个人对金钱都来者不拒，但是，是否值得拿更多的钱，则完全是另一回事！许多人都错误地将需求看成应得的数量。你的经济要求或希望和实际价值毫无关系。你的实际价值完全建立在提供有效服务的能力，或者促使别人提供同类服务的能力的基础上。

自我分析：应当回答的28个问题

像做生意要年度盘点一样，高效的服务推销也需要每年自评。此外，年度分析应该体现缺点的减少和优点的增加。一个人一辈子要么进步、要么原地踏步、要么退步。当然，我们的目标是不断进步。年度自评能体现出你是否取得进步，如果是，进步了多少；它还能体现你有没有退步。高效服务推销要求我们呈现前进态势，哪怕前进的速度很慢、幅度很小。

年度自我分析应当在每年年底进行，以便将分析结果体现出的任何进步都写进年终总结。为搞好这种年终盘点，你可以问自己以下问题，在某个不允许你自欺欺人的人帮助下逐一核对答案，以提高答案的准确性。

个人盘点自评问卷

1.我是否实现了自己确定的年度目标？（你应当为实现某个明确的年度目标而奋斗，把它作为你人生主要奋斗目标的一部分。）

2.我是否尽最大努力提供了最优质的服务，还能对该服务的某些方面加以改进吗？

3.我是否尽最大努力提供了数量最大的服务？

4.我的行为是否从头至尾体现了和谐合作的精神？

5.我是否听任拖拉的坏习惯降低工作效率，如果是，它的影响有多大？

6.我的性格是否有所改进，如果有，在哪些方面有改进？

7.我是否做到了将计划自始至终贯彻到底？

8.我是否在各种条件下都做到了果断而明确地决策？

9.我是否允许 6 种基本恐惧中的一种或多种（参考第十五章）降低我的工作效率？

10.我是“谨小慎微”呢，还是“力求万全”？

11.我与同事之间的关系是否融洽？如果不融洽，我对这个缺点负部分责任还是完全责任？

12.我是否由于奋斗目标不专一而浪费了精力？

13.我在面对各种问题时是否开明豁达？

14.我用什么方式提高了提供服务的能力？

15.我对各种习惯是否听之任之？

16.我是否公开或暗地里表现出某种形式的自私？

17.我对同事的所作所为是否能赢得他们对我的尊敬？

18.我的看法和决定建立在主观臆断的基础上，还是建立在准确分析和深思熟虑的基础上？

19.我是否遵守了提前安排时间、对支出和收入早计划的好习惯，在安排这些事项时是否保守？

20.我有多少时间本可以更好地利用，却花在了徒劳的努力上？

21.要想在来年提高效率，我应该怎样重新安排时间、改变习惯？

22.我是否为某件违背良心的事而愧疚？

23.我通过什么方式提供了比分内要求更多更好的服务？

24.我是否对人不公？如果有，在哪些方面？

25.如果这一年我的服务对象是自己，那么我对得到的服务满意吗？

26.服务对象对我提供的服务是否满意，如果不满意，为什么？

27.我是否入对了行，如果没有，为什么？

28.依照成功的基本原则看，我当前对自己评价如何？（评价时要公正坦白，而且评价完之后，要让某个敢于对你作出准确评价的人来把关。）

阅读并理解本章传递的信息之后，你现在要为推销个人服务制定一

个实用计划。失去财富或者刚刚开始赚钱的人，要想换取财富，只能提供自己的服务，除此之外别无选择。因此，要想最高效地推销服务，获取一些实用信息至关重要。

本章信息对那些无论从事任何行业都立志到领导岗位工作的人来说，具有不可估量的价值。对那些旨在以工商业管理人员身份推销服务的人来说，这些信息尤其有价值。

完全吸收、准确理解此处传递的信息，有助于推销我们的个人服务，而且有助于提高分析和判断他人的能力。这些信息对人事主管、招工经理以及其他负责员工选拔、保持单位效率的管理人员可谓无价之宝。如果你不相信，不妨把以上２８个自评测试题的答案写下来，检验这一观点是否合理。实际上，就算你对这一观点的合理性深信不疑，这样做也有趣而有益。

寻找致富良机的领域和方法

既然我们分析了致富应遵循的原则，自然有人会问：“到哪里才能找到应用这些原则的恰当机会呢？”对了，不妨对这个问题进行具体分析，看看西方经济能为渴望致富的人（无论想得到多少财富）提供点什么。

首先，让所有人记住，在我们生活的社会中，每个奉公守法的公民都能享受思想和行动自由。然而，多数人从来不审视这种自由的优点。

在这个社会，我们有思想自由、选择和享受教育的自由、宗教自由、政治自由、选择事业、职业或行业的自由等等。

接下来，不妨描述一下无处不在的自由给我们带来的某些好处。以西方普通家庭（即平均收入家庭）为例，对家庭中每个成员能得到的好处进行概括：

食物。由于自由无处不在，因此，普通家庭有机会在家门口挑选食物，而且价格也没有超出经济承受力。

住所。此等家庭居住在温馨的家中，室内有暖气，照明有电灯，烹饪有煤气，而且所有设备都价格合理。电烤箱可以烤早餐吃的面包，电动真空吸尘器可以将地毯清理干净。厨房和浴室随时可以使用热水和凉水。食物可以在电冰箱里保鲜。只要把插头往墙壁插孔里一插，妻子就可以用易操作的电器改变发型、洗衣服、熨衣服。丈夫可以用电动剃须刀刮脸。只用按一下电视开关，就可以收看世界各地的娱乐节目，只要愿意，一天２４小时连续收看都可以。

衣着。西方社会的男男女女可以满足自己的穿着需求，穿得舒适，而且不会超出普通家庭收入的承受水平。

以上只提到食物、衣着和住所三种基本必需品。普通公民只需通过每天不超过８个小时工作量的适当努力，还可以得到其他权利和优势，包括拥有一辆家用轿车。有了它，我们就能以很低的经济代价，想去哪里就去哪里。

提供幸福的“奇迹”

由于不怀私心，不必愤世嫉俗，也不怀有不可告人的目的，因此我有权坦诚地分析那个神秘、抽象、被极大误解的“东西”。这个“东西”为我们带来了前述的福祉、致富的机会和各种自由。

我有权分析这种无形力量的来源和实质，因为２５年来（现在也是如此），我认识许多精心组织这种力量的人，以及许多目前仍然负责维护这种力量的人。

人类的这位神秘恩人名叫“资本”！资本不光由金钱组成，更多的则指组织严密、智力超常的一群人。他们善于找到高效运用金钱的方式和手段，其结果不仅惠及大众，也给自己带来丰厚回报。

这些群体包括科学家、教育家、化学家、发明家、行业分析专家、公共关系专家、交通专家、会计师、律师、医生，以及在工商业各个领域专业知识精深的人。他们在事业的新领域担任开路先锋，求知探索，披荆斩棘。他们支持高校、医院、公学，修建优质公路，发行报纸，为政府的大部分开支买单，还负责应对对人类进步至关重要的其他琐事。简言之，资本家就是文明之脑，因为他们为一切教育、开明运动和人类进步提供完整的血与肉。

金钱如果不掌握在有头脑的人手里，就是危险的。而一旦运用得当，金钱则是文明社会最重要的必需品。城市家庭简单的早餐一般由柚汁、谷类食物、蛋、黄油面包和加糖的茶组成；如果有机资本不能为我们提供机器、船只、铁路以及无数训练有素的操作大军，那么这样简单的早餐也是无法以合理的价格买到的。

若想对有机资本的重要性有稍许了解，不妨想象一下你在没有资本帮助的前提下，为上述城市家庭提供一顿简单早餐的责任是多么重大。

为了泡上一壶茶，你必须不远万里跑到东方国度。如果不是个一流的游泳好手，你还没来得及跑完一个来回，恐惧就已经筋疲力尽了。接下来，你又会遇到另一个问题：就算你的身体具有横渡海洋的耐力，手上的钱又该怎样使用呢？

为了提供糖，你必须不辞辛苦再游到加勒比岛，或者长途跋涉找到某个生产甜菜的农场。不过此时，你回来时也许仍然两手空空，因为糖的生产少不了有组织的劳动和资金消费，更不用说对糖进行提纯、运输以及送到早餐桌上需要什么了。

产蛋倒不是什么难事，不过，要想端上两杯柚汁，却需要千里迢迢。

要想在饭桌上见到四片用多种面粉制作的面包，你还得到某个产麦子的地区跑一趟。

谷类食物却只能从菜单中划掉，这是因为，如果没有一群训练有素的人精耕细作，并加上合适的机器进行加工，你根本得不到谷类食物。而耕作和加工全都少不了资本。

休息过程中，你可以再次动身游往南美洲，到那里摘一些香蕉，返回途中可以就近找一家奶牛场，买一些黄油和乳酪。到这里，你所在的这个城市家庭就可以坐下来，准备享用早餐了。

乍一看很荒唐，不是吗？不过，在没有资本支持的前提下，要想将这些简单的食物品种送到城市中心，唯一可行的方法就是采取上述过程。

为了送上这顿简单的早餐，我们需要修铁路、造轮船，但是，制造与维修的资金数额太大，甚至超乎想象。这笔钱共计可达数亿美元，如果再考虑驾驶轮船和火车所需的高素质劳动大军，更是远远不止这个数。不过，运输只是现代文明的部分需求。在变成可运输的商品之前，土里总要长出东西，或者将商品生产出来并做好销售准备才行。这就需要再追加数百万美元，用于购买设备、机器、集装箱，支付营销费用，以及为数百万名员工发工资。

轮船和铁路不会自动从地底下冒出来，而是响应文明的呼唤，通过一群具有想象力、信念、激情、决心和毅力的人，经过艰辛劳动，发挥足智多谋、善于组织的优长，才最终制造出来的。这些人便是所谓的“资本运作专家”。激励他们前进的，是制造、生产、提供有益服务以及盈利、致富的欲望。此外，由于提供的是文明赖以存在的服务，因此，他们也就使自己昂首走在致富的大道上。

这本书的目的（25年来，我一直虔诚地致力于实现这个目的）在于向所有渴望求知的人提供最可靠的成功哲学。通过这一哲学，每个人都可以实现致富目标、心想事成。

在这个问题上，我分析了资本运作的“经济优势”，主要出于两个目的：

1.所有渴望财富的人都必须承认并运用这种社会制度，因为它支配着一切财富的使用渠道，无论这些财富是多是少；

2.一些政客和蛊惑人心的“政治家”在谈到有机资本时，好像它是某种有毒的东西一样。渴望致富的人必须清醒地认识这种制度与此相对立的另一面。

美国是通过运用资本发展起来的。许多人声称自己拥有享受自由、机会均等的权利，许多人渴望在美国致富，这些人还应该知道：如果资本经营没有为我们提供这些自由和机会，那么我们永远也得不到它们。

有些人相信，仅仅通过自发地组织成团体、呼吁少干活却要多拿钱便可以致富；有些人相信，只用要求政府减负，钱便会送到你手上，还不会大清早打扰你的好梦；有些人相信，将选票投给不负责任的政客，便能换取政府通过某些允许掠夺国库的法律。如果你是这种人，就可能高枕无忧地靠这些念头过日子。你当然知道，没有人会打扰你致富，因为你知道美国是一个每个人愿意想什么就想什么的民主国家，在这里，几乎所有人不需付出多少努力就能生活，许多人什么也不干都能过得很好。

太多的人炫耀这种自由，真正深刻理解它的人却很少。在认识这种自由时，你应当看清一个事实。是的，它很伟大，它对每个人都不遥远，它能提供许多权利，但是，它不会也不可能让你不劳而获。

致富与合理占有财产只有一种方法最可靠，那就是提供有益的服务。迄今建立的任何一种社会制度，都不允许你仅凭借劳动力数量便能致富，或者不通过相互间的等价交换就能发财。

有一条原则叫做经济法则！这种法则并不只是一种理论，而是一条颠扑不破的真理。

将这条原则的名称做出显著标记吧。此外，你还要牢记它，因为它比所有政客和政治机器的力量都要强大得多。它的能力远在所有工会组织的控制之外。任何行业的政治煽动家或自诩的领导人都无法动摇、影响或收买它。此外，它还有一双“千里眼”和完美的“记账系统”，任何试图以不劳而获为生的人，都逃不过它合理而公正的惩罚。它的记账员迟早会来到；无论你是伟人还是百姓，它都会仔细检查你的履历，要求你核对账本。

有人称这种制度是“大商业”、“资本掠夺群体”。无论你叫它什么，这种赋予我们自由的社会制度都代表着这样一群人：他们理解、尊重并善于运用这条强大的经济法则。他们的经济拓展取决于对这条法则的尊重。

还要记住，这不过是通往致富之路的开始。我们只提到了少数几种奢侈品和非必需品。但是不要忘了，仅仅对这几种商品的生产、运输和销售的业务，就为数百万男男女女提供了稳定的就业机会。他们提供自己的服务，每个月得到数千万美元报酬，然后随心所欲地用它们来换取奢侈品和必需品。

尤其要记住的是，在所有这些商品交换和个人服务的背后，我们也许能发现丰富的致富良机。在这一点上，自由可以为我们帮忙。要想从事职业，就必须付出应有的那份努力；只要付出的努力，任何力量也无法阻止我们致富。如果你有超人的天赋、水平或经验，你还可能变成巨富，而没有这些优势的人挣的钱可能要少一些。任何人要想在社会上立足，都只需付出微不足道的劳动。

所以——请看！

机遇已经把它的商品摊在你面前。你可以走进它们，随意挑选，拟定并贯彻计划，并凭借毅力坚持到底。剩下的事让“资本”制度来做就行了。资本经营一定能为每个人送上提供有益服务的机会，并让每个人有机会得到与服务价值相应的财富。这一观点完全值得你信赖。

这种“体制”不会剥夺任何人的这种权利，但是它从来没有也永远不会承诺“不劳而获”。经济法则本身就能永远支配着这种社会制度，它既不会承认、也无法容忍我们长期只索取、不奉献。

经济法则已经通过了大自然的批准！违背这条法则的人将求诉无门。这条法则会给违背者以惩罚，给遵守者以适当奖励，这种惩罚和奖励根本不受任何人的影响，也不可能受人的影响。这条法则是无法废止的。它就像天上的星辰那样亘古不变，它不仅要受到控制这些星辰的同一星系的支配，而且是这个星系的一部分。

会不会有人拒绝运用经济法则呢？

肯定会有！这是一个自由社会，所有人生而拥有平等权利，包括无视经济法则的特权。果真如此，会怎么样呢？

是的，什么也不会发生，但那只是开始。许多人都会针对“漠视经济法则”这个公开的目的而联合起来，并通过武力得到想要的一切。于是便有了独裁者，便有了为他们效忠的行刑队和先进的机关枪！

我们迄今还没有进入这个阶段，但是我们却尽己所能，对这种制度的运转方式有了全面了解。也许我们为自己没能完全认清这个严酷的现实而暗自庆幸。不用说，我们更愿意继续我们的演讲自由、行动自由和通过提供有益服务致富的自由。

得出这些结论，并非基于短期积累的经验，而是２５年认真分析的结果。美国历史上最成功的人和最不成功的人，他们的发财梦实现与否，都在这一分析之列。

第八章 决心：克服拖拉的坏习惯

（通往致富之路的第七步）

对25000多名经历过失败的人进行准确分析的结果显示，缺乏决心几乎排在失败的31个主要原因之首。这并不是陈述一个理论，而是指出一个铁的事实。

与决心相对的拖拉是每个人都必须战胜的公敌。

读完这本书并准备将书中描述的原则付诸实施时，你将有机会检验自己果断而明确决策的能力如何。

我们还对几百名财富积累远超百万美元大关的人进行了分析研究，结果显示，他们每个人都有决策果断、改变决策（如果需要改变的话）慎重的习惯。相反，无法致富的人无一例外都有决策犹豫（如果有决策的话）、改变决策频繁而鲁莽的坏习惯。

亨利·福特一个最优秀的品质，就是决策果断而明确，而改变决策则很缓慢。福特先生的这一特点非常突出，甚至得到了“老顽固”的绰号。然而，正是这种品质，促使福特先生执意要造出著名的T型车（世界上最难看的车），当时，所有顾问以及该车型的众多买主都极力劝说他改变主意。

也许福特先生做出改变的速度过慢，但从另一方面看，福特先生的坚定决策在车型有必要做出改变之前，便已经创造出巨额财富。毋庸置疑，福特先生果断决策的习惯虽然有固执之嫌，但这种品质总比优柔寡断、朝令夕改强得多。

总体上讲，积累的钱财没有达到预期要求的人，多数都容易受到他人“意见”的影响。他们总允许报纸和身边人物用“闲言碎语”代替他

们“思考”。“意见”是地球上最廉价的商品。每个人都有一大堆意见，准备强加给某个愿意接受的人。如果你在决策时受到“意见”影响，那么干任何事都不会成功，更不用说为了将自己的欲望转化成金钱而做出决策的时候了。

如果受到他人意见的影响，你就不会有自己的欲望。

当你开始运用此处描述的成功原则时，要有自己的主见，要坚持自主决策并加以遵守。除了“智囊团”成员之外，不要轻信任何人的意见，此外，在选择这一团体的成员时，要确保只选择那些与你的目的完全能产生共鸣且志同道合的人。

尽管并非有意，但好友和亲戚往往还是会通过“意见”给我们制造障碍。他们的意见有时候会是讽刺（其实本意是为了幽默）。太多的人一辈子都摆脱不了自卑情结，因为有些心地善良却妄自菲薄的人通过“意见”和奚落摧毁了他们的信心。

你有自己的头脑，有自己的思维。为什么不用它们来决策呢？如果你需要从别人那里得到事实或信息来帮助自己决策（你可能在很多情况下都会遇到这种情况），可以不动声色地得到这些事实和信息，但不要暴露目的。

知识浅薄、水平不高的人有个最大特点，就是总想给人留下才高八斗、学富五车的印象。这种人通常说得太多、听得太少。如果你想形成果断决策的习惯，就应该竖起耳朵、睁大眼睛、紧闭双唇。说得太多的人总是天桥的把式——光说不练。如果说得多、听得少，你就不仅失去了许多积累有用知识的机会，而且还会向那些由于嫉妒而以战胜你为乐的人泄露计划和目的。

还要记住，每次在学识渊博的人面前一张嘴，你的水平深浅可就一点遮不住！真正的智慧往往通过谦逊和沉默彰显出来。

要牢记的是，和你一样，与你交往的每个人都在寻觅致富的良机。如果你口无遮拦地大谈自己的致富计划，那么，当听说某个人由于抢在

你前面、将你无意中泄露出去的计划付诸实施而达到自己目的时，你一定会大吃一惊、欲哭无泪。

竖起耳朵、睁大眼睛、闭上嘴，让这些成为你最先下定的决定吧。

为提醒你遵守这条建议，你不妨用大号字体将下面这句警句抄下来，放在每天都能看到的地方：

要让全世界都知道你打算干什么，但是首先要干了再说。

这句话等于是说“至关重要的不是言辞，而是行动”。

一个关乎自由与死亡的决定

决定的价值取决于作决定时所需的勇气。为人类文明奠定基础的重大决定需要冒着巨大风险才能做出，而这一风险往往意味着死亡。

林肯决定发表著名的《奴隶解放宣言》，这个宣言将给被奴役的美国人带来自由。做出这个决定时，他完全意识到，他的行为将招致成千上万个朋友和政治支持者的反对。他还知道，贯彻这个宣言将意味着数万人战死沙场。最终，这个宣言让林肯付出了生命的代价。这需要勇气。

苏格拉底决定饮干毒酒，而不是放弃自己的坚定信仰，这也是个勇敢的决定。它让历史进程缩短了1000年，并给后人带来了思想自由和言论自由的权利。

罗伯特·E·李将军在脱离联邦、为南方事业而奋斗时所作的决定也是个勇敢的决定，因为他完全清楚，这样的决定会让他献出生命，也必定会搭上别人的性命。

但在每个美国公民看来，有史以来最伟大的决定是1776年 7 月 4 日

在费城做出的。当56个人这一天亲笔将姓名签在一份文件上时，他们心里很清楚：这份文件将给所有美国人带来自由，如若不然，就会将他们每个人送上绞刑架！

你也许听过这份著名的文件，但不一定从中领悟到了个人成功的深刻道理。

大家都记得这份重要文件的签署日期，但很少有人知道做出这种决定需要多大勇气。我们记住的历史都是书本内容，我们记住了日期、为争取自由而奋斗的勇士的姓名，记住了福吉谷和约克镇，也记住了乔治·华盛顿和康沃利斯男爵。但是我们几乎不了解这些姓名、日期和地点背后的真正力量。我们更不知道在华盛顿的军队到达约克镇很久之前，便为美国人确保带来自由的那股无形力量。

我们读过美国独立战争史，便错误地认为乔治·华盛顿是美国之父，认为正是他为美国人赢得了自由。事实上，华盛顿在这一事实背后只起了辅助作用，因为在科沃利斯男爵投降之前很久，华盛顿带领的军队就已经确保了胜利。这样说并不是贬低华盛顿应得的辉煌和荣耀，而是为了进一步提请大家注意那股惊人的力量，那才是他真正的胜利之源。

史学家在描述这段历史悲剧时，只字未提这种不可阻挡的力量，而正是这种力量，促进了这个注定要为全世界人民树立独立新典范的国家的诞生，并为它带来自由。之所以说它是历史悲剧，是因为每个人都应该运用同一种力量去跨越人生障碍，促使生活给予应有的回报。

不妨简要回顾创造这种力量的事件。故事起因于1770年 3 月 5 日于波士顿发生的一个事件。英国士兵在大街上巡逻，公然恐吓当地居民。殖民地居民对全副武装、耀武扬威地行进在他们中间的士兵非常痛恨。他们开始喷发自己的愤慨，向行进的士兵投掷石块并大声辱骂。最后，指挥官下达命令：“上刺刀……进攻！”

战斗打响了，结果死伤惨重。这件事引起的公愤促使地方议会（由

殖民地德高望重的居民组成）紧急开会，打算采取果断行动。议会中有两名成员分别叫约翰·汉考克和塞缪尔·亚当斯。他们义正词严地宣布：必须行动起来，把所有英国军人赶出波士顿。

请记住：正是这两个人的决定，让所有美国人有了今天享受的自由；还请记住，这两个人的决定需要信念和勇气，因为这是个危险的决定。

议会休会前，塞缪尔·亚当斯就被派去会见当地的总督哈钦森。他要求英国军队必须立即撤走。他的要求得到了批准，英国军队撤出了波士顿，但是事件并未就此结束，而是创造出另一种环境。这种环境注定要改变人类文明的全部进程。许多伟大的变革，比如美国独立战争以及许多战争，往往都萌芽于某些看似并不重要的环境，这难道不奇怪么？还有一点也很奇怪，这些重大变革一开始不过是某些数量相对较少的人头脑中做出的某个果断决定。几乎没有人对美国历史的了解，能深刻到知道约翰·汉考克、塞缪尔·亚当斯和理查德·亨利·李（弗吉尼亚总督）才是真正“美国之父”的程度。

理查德·亨利·李是这个事故中的重要角色，因为他和塞缪尔·亚当斯的信件交流非常频繁，在关乎各自地区人民的幸福安康问题上，他们总是毫无保留地交流忧虑和渴望。亚当斯由此想到，也许应该在13个殖民地之间相互通信，或许能促成大家精诚合作，而这正是解决他们面临的共同问题必不可少的条件。1772年 3 月，也就是殖民地居民与士兵发生冲突的波士顿事件之后两年，亚当斯以提案的方式向议会提出一个设想：在各殖民地中建立一个通信委员会，每个殖民地负责任命通信员，“以便促进英属美洲殖民地之间的合作”。

千万别小看这件事！它为组织运用那注定给美国人民带来自由的力量迈出了第一步。“智囊团”已经组织起来，由亚当斯、李和汉考克组成。通信委员会也成立了。请注意，这个重大行动为增强“智囊团”的力量提供了途径，因为委员会成员来自各个殖民地；还要注意的是，这次

行动过程是对各个由于受到压迫而不满的殖民地进行的第一次精心筹划。

团结就是力量！殖民地的美国人民一直在无组织的情况下，通过类似于波士顿暴动之类的事件和英国士兵斗争，却没有取得任何效果。由于没有“智囊团”，个人愤恨并没有集中爆发。在亚当斯、汉考克和李团结起来之前，任何个人的思想、意志和力量都没能聚到一起，形成一个果断的决定，去解决他们与英国殖民者之间的矛盾。

与此同时，英国人也没有闲着。他们也在制订自己的规划，组建自己的“智囊团”，只不过他们手中握有金钱和有组织的士兵这两大优势。

英王任命盖奇接替哈钦森，担任马塞诸塞总督。新任总督首先要做的一件事，就是派使者请塞缪尔·亚当斯前来，试图通过恐吓阻止亚当斯为对抗所作的努力。

从芬顿上校（盖奇总督派出的使者）和亚当斯的对话中，我们可以最清楚地了解当时发生的事情。

芬顿上校说：“盖奇总督派我来向你保证，亚当斯先生，如果你不再与政府的举措作对，总督将许诺给你满意的报酬（企图通过贿赂引诱亚当斯）。亚当斯先生，总督大人建议你不要再惹英王陛下不快。你的行为太过分了，已经触犯《亨利八世法案》。根据这个法案规定，总督有权决定以叛国罪将你送到英国审判，或者以窝藏罪将你送给地方政府处罚。不过，只要你改变政治路线，就不仅能得到大大的个人好处，而且与英王之间也会相安无事。”

塞缪尔·亚当斯有两个决定可以选择。要么结束敌对行为，领取个人奖赏，要么就继续对抗，冒着上绞刑架的危险！

很显然，亚当斯必须果断地做出一个性命攸关的决定。大部分人都觉得做出这样一个决定是多么艰难。在此情况下，多数人都会给予对方以遁词以求保全身家性命，但亚当斯不是！他坚持要求芬顿保证将他的回答如实转告给总督。

亚当斯的回答是："既然如此，你可以告诉盖奇总督，我相信我和英王陛下一直都相安无事。但是，无论我怎样思考，个人利益的诱惑都不会促使我抛弃祖国的正义事业。另外，请告诉盖奇总督，这是塞缪尔·亚当斯对他的建议：不要再侮辱一个愤怒的国家全体人民的感情。"

评论此人的个性似乎多余。所有读到这段不寻常的话的人，显然都知道说这番话的人拥有最高尚的忠诚。这一点非常重要（政治掮客和不诚实的政坛人物践踏着这种荣誉，但亚当斯之类的人却可以为它献身）。

盖奇总督听到亚当斯言辞激烈的回答后勃然大怒，于是强硬声明："我特此宣布，我的确会以英王陛下的名义，将他最宽容的饶恕转达给每个立即放下武器、继续担当和平责任的人，但唯独不能将这种宽容转达给塞缪尔·亚当斯和约翰·汉考克，因为他们的冒犯罪不容赦，已经到了除了给他们应有处罚之外别无选择的地步。"

按照时下流行的说法，亚当斯和汉考克可谓"命悬一线！"总督的愤怒和恫吓迫使这两个人做出另一个同样危险的决定。他们立即组织最可靠的追随者召开一个秘密会议（此时"智囊团"开始发挥作用）。会议开始后，亚当斯锁上门，将钥匙放进口袋。他对所有在场的人说，必须立即组织一个殖民地居民代表大会，还说，在决定组织这样一个代表大会之前，谁也不能离开屋子。

于是场面喧嚣起来。有些人不断在心里掂量着如此激进的行为会造成哪些后果（这些人害怕了），另一些人则对作出这样一个与英王对抗的决定是否明智表示怀疑。但是，屋子里的所有人当中却有两个人无所畏惧，根本没想过有无失败可能，这两个人便是汉考克和亚当斯。在他们的影响下，其他人也都受到感化，同意通过通信委员会做工作，安排第一次大陆会议于1774年 9 月 5 日在费城召开。

请记住这个日子，它比1776年 7 月 4 日还要重要。如果当时没有召开大陆会议的决定，那么就不会有《独立宣言》的签署。

在新的委员会召开第一次会议之前，在美国另一个地区，也有一位领导者正为发表《英属美洲殖民地概览》而备受煎熬。此人便是弗吉尼亚省的托马斯·杰斐逊，他与邓莫尔（英王派往弗吉尼亚省的代表，弗吉尼亚总督）之间的关系，也和汉考克、亚当斯与他们的总督之间一样形同水火。

发表著名的《英属美洲殖民地概览》之后不久，就有人告诉杰斐逊，说他由于背叛英王政府必定会受到起诉。面对这一威胁，杰斐逊的同伴帕特里克·亨利大胆说出了心中所想。他的言论中有句话是永恒的经典之言，“如果这就是叛国，那就叛到底吧。”

许多与他们一样的人，没有权、没有势、没有军力、没有钱，但对殖民地的命运却无比牵挂。这种担忧从第一次大陆会议召开而开始，一直延续了两年，直到1776年 6 月 7 日理查德·亨利·李起身向大会发表讲话。这一天，他向目瞪口呆的与会者提出一个提案：

“先生们，我认为，按照法律，这些美国殖民地应该是自由而独立的州，应该摆脱一切效忠于英王的人的统治；它们和大英帝国之间的所有政治联系都要而且都应该得到完全解决。”

与会者针对李这一惊人的提议进行激烈辩论，但李对冗长的辩论逐渐失去了耐心。经过好几天的讨论之后，他终于再次发言，并以清晰而坚定的语调宣布：“会长先生，我们讨论这个问题已经好几天了。这是我们唯一走得通的道路。既然如此，会长先生，为什么要久拖不决呢？为什么还要左思右想呢？让这快乐的一天为我们迎来一个美利坚合众国的诞生吧。让她屹立于世界之林。我们所做的，不是蹂躏和征服，而是重建和平与法治的新秩序。欧洲的眼睛盯着我们。她要求我们成为自由的生动典范，这是人民的幸运，将与越来越多的专制政权形成鲜明对比。”

在提案最终投票表决之前，李由于家人病重返回弗吉尼亚，但在离开前，他将事业交到朋友托马斯·杰斐逊手里，后者答应一定为此矢志

奋斗，直到采取恰当行动。之后不久，大会主席汉考克任命杰斐逊担任一个委员会的主席，负责拟制《独立宣言》。

委员会经过长期艰苦的努力，起草了一份文件。当大会代表通过这份文件时，每个人心里都知道：一旦殖民地人民在与大英帝国的斗争中失败（接下来这是必定无疑的事），每个在文件上签字的人都必将死路一条。

文件拟完了。6月28日，初稿当着与会代表的面公开宣读。随后进行了几天讨论，进行修改和整理。1776年7月4日，托马斯·杰斐逊站在大会代表面前，无畏地宣读了有史以来写在纸上的最庄严的决定。

“在有关人类事务的发展过程中，当一个民族必须解除其和另一个民族之间的政治联系，并在世界各国之间依照自然法则和上帝的意旨，接受独立和平等的地位时，出于人类舆论的尊重，必须把他们不得不独立的原因予以宣布……”

杰斐逊读完之后，56个人开始对文件投票、表决并签字，每个人都将自己的生命托付给签名这一决定上。通过这个决定，地球上诞生了一个注定要使全人类永远享有决策权的新国家。

只要怀着同样的信念和精神做出决定，也只有通过这样的决定，人们才能解决面临的各种问题，赢来物质财富和精神财富。我们不要忘记这一点！

分析促使《独立宣言》产生的一系列事件，我们就能深信：美国这个国家诞生于一个决定，而这个决定是一个由56人组成的“智囊团”做出的。正是他们的决定，确保了华盛顿的军队获得胜利，因为这一决定中的精神，已经深入每个与华盛顿并肩战斗的战士心中，成为一种不知失败为何物的精神力量。

还要注意（这对个人有很大好处），赋予美国以自由的力量，正是每个渴望自决的人必须运用的同一种力量。形成这种力量的正是本书中描述的原则。在《独立宣言》的诞生故事中，不难看出至少6条这样的

原则，它们分别是：欲望、决心、信念、毅力、智囊团和精心筹划。

在这一哲学观的全过程中，我们能悟到一条启示：强烈欲望支持下的想法具有将自身转化成物质对等物的倾向。在继续后续内容之前，希望你能理解这条启示。在上面的故事中，在美国钢铁公司创立的故事中，你都能找到它。它是对成功方法的完美描述，而思想正是通过这种方法，实现了由想法到现实的惊人转变。

在寻找成功方法的奥秘时，不要指望找到奇迹，因为你不可能找到。你能找到的只有亘古不变的自然法则。每个相信并勇于运用它们的人，都能得到这些法则的帮助。你可以用它们为某个国家带去自由，也可以用它们来致富。认识并运用它们只需要你腾出一点时间，而且绝对免费。

作决定迅速而果断的人知道自己想要什么，而且往往能得到想要的东西。各行业的领导者决策时都果断而坚定，这也正是他们为什么能成为领导者的主要原因。有些人一言一行都体现出心中清晰的目标，而世界已经形成了给这种人留出发展空间的习惯。

犹豫是一种习惯，通常源于青少年时期。如果青少年在中学时代甚至大学时代始终没有明确目标，那么这一习惯就会根深蒂固。当前一切教育制度的主要缺点，在于既没有教会、也没有鼓励青少年养成果断决策的习惯。

如果入学的新生不说清毕业的主要目的是什么，那么所有高校都不会录取他们。如果每名学生入学伊始就必须接受培养决策习惯方面的训练，而且在该门课程考试时必须成绩满意方可进入高年级就读，那么他们受到的益处也许更大。

学生之所以养成处事犹豫的习惯，是因为他们将学校教育存在的缺陷一直带到选定的职业当中（如果能找到职业的话）。一般说来，刚刚走出校门的学生对工作从不挑剔，一找到工作就欣然接受，因为他们已经养成犹豫的习惯。如今的工薪阶层每１００个人中就有９８个人长期

处在同一职位原地踏步，因为他们缺少为得到某个确定职位而精心筹划的明确决心，而且不知道怎样选择雇主。

果断决定从来都需要勇气，有时候还需要很大勇气。签署《独立宣言》的５６个人将身家性命全部押在“在文件上签名”这个决定上。有些人靠果断决策找到了一份具体工作，使付出的代价得到了应有回报，但这些人并没有在决策中赌上性命，赌上的只有经济自由。对那些不在乎或者不愿期待、谋划、索取经济独立、巨额财富、理想事业和专业职位的人来说，这些东西自然遥不可及。像塞缪尔·亚当斯渴望为殖民地人民争取自由那样渴望致富的人，必然会实现发财的梦想。

当代有一个人是体现决策勇气的经典范例，这就是联邦快递公司（ＦＥＤＥＸ）创始人弗雷德·史密斯。

史密斯还在耶鲁大学经济系读书时，他的导师就声称，空中货运将成为未来运输的宠儿，货运所得将成为航空公司收入的主渠道。

史密斯写了一篇文章表示反对。他主张，民航路线模式作为当前主要航线，不适合用来运货。他强调，由于费用不会随着运输体积的缩小而下降，因此货运盈利的唯一方式就是通过一整套全新系统来运作。这种货运方式不仅前往大城市，也前往较小城市，而且针对的服务对象是货而不是人。导师认为这个想法根本行不通，于是给史密斯的文章打了低分。

史密斯的理念是成立一家完全经营货运的航空公司，货机主要在夜间飞行，因为此时机场不会拥堵。当送货的侧重点是速度而不是费用时，公司也可以运载较小却非常重要的包裹。货机将所有包裹全都送到某个中心站（他选择将中心站设在他家乡孟菲斯），在那里，用一套专门设计的计算机系统对包裹进行分类、散播，然后再装上货机，飞抵最终目的地。由于将所有送往小城市的货物全部集中在一起，用轮船运输，因此，公司可以运用机动能力强的优势，将整飞机的货物送到美国

甚至世界各地。

史密斯相信，风险资本家会对这个富有新意的想法感兴趣而且欣喜若狂。让他吃惊的是，金融界对这个想法并不“感冒”。

这没有难倒史密斯。怀着对这一工程的激情和勇气，他筹集了9100万美元，为自己没有经过实践检验的想法投资。

此时，和他竞争的其他运输公司意识到史密斯的理念对他们所处的行业是个潜在威胁。几家主要航空公司企业在这次竞争中先发制人，四处游说民航局不要批准和办理史密斯的必需手续。史密斯的工作团队从法律条文中找到了突破口。因为法律规定，有效载荷为7500磅以下的飞机不需要民航局批准即可运营。

史密斯抢先一步，征集了几架喷气式飞机，组成一个编队。他开始在孟菲斯建设主设施，并着手为75家机场提供服务。联邦快递公司会在全美各个机场搭载包裹，然后飞往孟菲斯，在此处进行分类整理，直接装船送往其他城市。货物一卸下船，联邦快递公司的卡车就会将包裹送往目的地。史密斯为所有包裹送达时间设定了一个目标，即24小时之内送达目的地，而且几乎始终做到了这一点。

尽管史密斯苦心经营、不遗余力，头几年还是惨淡经营、债台高筑，损失高达几百万美元。投资商对此非常担心，联邦快递公司的表现远远没有达到史密斯设想的期望值。

虽然损失惨重，投资商也对史密斯百般指责，甚至扬言开除他，另请高明来经营公司，但史密斯并没有丧失信念。他的勇气从未改变过。他请来一些专家（他的“智囊团”），一起夜以继日地解决经营问题。这样做的结果是，联邦快递公司在随后一个财年的总收入达到7500万美元，盈利360万美元。

尽管来自传真的竞争实际上削弱了联邦快递公司在投送信件、文件方面的作用，尽管来自其他货运公司和邮电局（能以更低价格提供通宵服务）的竞争日益激烈，史密斯仍然继续改革，致力于不间断创新，在

所在领域保持了联邦快递公司的领头羊地位。

在第七章“精心筹划”中，你会发现推销各种个人服务可以遵循的一整套指示要求。你还会找到“怎样选择喜爱的老板”、“怎样找到渴望的具体工作”等方面的详细信息。如果你不下定决心将这些指示要求组成一套完整的行动方案，那么它们就毫无用处。

第九章 毅力：催生信念的持久努力

（通往致富之路的第八步）

在将欲望转化成金钱对等物的过程中，毅力是必不可少的要素。毅力的基础是意志力。

意志力和欲望如果适当组合，将成为一对不可阻挡的黄金搭档。积累巨额财富的人通常都以冷酷著称，有时甚至是无情。其实，他们往往遭到人误解。他们拥有的是意志力，这种力量一旦与毅力结合，就可以为他们实现渴望的目标打下基础。

人们通常错误地认为亨利·福特是个无情而冷酷的人。这种错误认识源于福特喜欢固执地将任何计划贯彻到底。

大多数人一遇不利或倒霉迹象，就置最初追求的目标和目的于不顾

而半途而废。很少有人能无视一切逆境，坚持到底直至实现目标，而福特、卡内基、洛克菲勒和爱迪生之类的人正是这一小部分人。

“毅力”这个词也许没有英勇之义，但性格中的这种品质就像碳之于钢那样必不可少。

财富的形成通常涉及对这种哲学观中所有１３条要素的运用。我们必须理解这些原则，所有致富者都必须坚持不懈地运用它们。

如果你读这本书的目的在于运用书中传递的知识，那么当你开始按照第二章中介绍的“６步法”行动时，就对自己的毅力进行了第一次检验。除非你是那种已经有个明确目标（有针对的对象）和明确计划（为实现目标制定的计划）的人（别忘了，这种人可是百里挑一），否则，你就会读着这些指示要求却仍然做着日常工作，根本不按要求的去做。

作者在此处要检验你的毅力如何，因为缺少毅力是失败的一个主要原因。此外，作者与数千人打交道的经历表明，没毅力是大多数人的一个通病。努力可以战胜这个弱点。克服缺少毅力的缺陷完全取决于一个人的欲望到底有多强烈程度。

一切成就的起点都是欲望。要始终将这句话牢记在心。脆弱的愿望带来脆弱的后果，就像一小把火只能带来一点点热一样。如果你发现自己缺少毅力，可以通过在欲望下面点一把更强烈的火，来纠正这一缺陷。

继续读到本书最后，然后回到第二章，立即按照“６步法”中提出的要求去做。遵守这些指示要求的急切程度，将能清楚地体现你的致富欲望到底多么强烈。如果你发现自己对致富不太关心，那么可以肯定你到目前为止还没有培养出“金钱意识”，而你在必定致富之前必须具备这种意识。

头脑中做好“吸引”财富准备的人，财富自然会向他们移动，就像溪水流向大海那样必定无疑。在本书中，你将能找到调谐正常人思维所需的激励之源，它能将人的思维调谐到与吸引欲望目标一致的震波上。

如果你发现自己毅力不强，不妨将注意力放在第十章“力量”介绍的指示上。可以在身边组建一个“智囊”团，并通过智囊团成员的共同努力来培养毅力。在第四章“自我暗示”和第十二章“潜意识思维”中，你还能发现培养毅力的其他要求。要遵守这些章节中介绍的指示要求，直到你的习性将一幅对所渴望目标的清晰图像送给潜意识思维为止。到了这时候，你就不会缺少毅力。

人无论清醒还是入睡，潜意识思维都会连续不断地工作。对你来说，偶尔或间断地努力运用这些原则毫无用处。要想有成果，就必须运用所有这些原则，直到对它们的运用变成固定习惯。除此之外，没有任何办法能培养出必不可少的“金钱意识”。

有意为吸引金钱做好准备的头脑能够吸引金钱，适合于贫穷前来的头脑也会按照同样的法则吸引贫穷。贫穷意识能自动占领没有被金钱意识占据的头脑。贫穷意识在你不去有意识运用贫穷习惯的条件下便能产生，然而，金钱意识必须通过创造才能产生，除非你天生就有这种意识。

认真领会前面这段话的完整含义，你就能理解毅力在致富过程中的重大意义。没有毅力，你在开始之前甚至就已经失败；而有了毅力，你必然会取得成功。

如果你做过噩梦，就会认识到毅力的价值。你躺在床上，半梦半醒，觉得自己快要窒息。你无法翻身，也无法动弹。你意识到必须开始重新控制浑身的肌肉。通过意志力的持续努力，你终于能移动某只手上的手指。继续移动手指之后，你逐渐将控制范围扩大到某条胳膊上的肌肉，直到能举起胳膊。之后，你以相同的方式实现了对另一只胳膊的控制。你终于能控制某一条腿上的肌肉，然后延伸到另一条腿。接着——随着意志付出最大努力，你重新实现了对浑身肌肉系统的完全控制，“一下子”从梦境中脱离出来。整个努力过程是一步步实现的。

你将发现，要想从精神懒散的状态“一下子”挣脱出来，也必须经过

一个类似过程，即一开始慢慢移动身体，然后逐渐加快速度，直到完全控制你的意志。无论开始运作有多慢，你都必须坚持不懈地移动。有了毅力，意志最终会战而胜之。

挑选“智囊团”成员时，你至少要让其中有个能帮你培养毅力的人。有些致富者之所以有毅力，是因为没有它不行。他们养成坚忍习惯的原因，是由于环境所迫、身不由己，没有坚忍的毅力就无法生存。

没有任何东西能代替毅力！你无法用另一种品质取代它！如果一开始就记住这一点，当前进的脚步显得艰难而缓慢时，你就能备受鼓舞。

那些已经培养出坚毅习惯的人似乎对失败“免疫”。无论失败多少次，他们最终总能到达成功的巅峰。有时候，似乎暗中有一个看不见的向导，负责检验人们的坚持精神，看他们能否顺利度过各种令人沮丧的经历。那些失败后重整旗鼓、继续尝试的人，全世界都会为他喝彩“好！我们知道你能行！”看不见的向导不容许任何一个未经毅力检验的人享受成功的喜悦。无法完全达到检验标准的人，是不会取得成功的。

那些能够“通过”检验的人，会由于自己的毅力而得到慷慨回报。无论追求什么目标，他们都能收获成功，作为努力的补偿。但回报并不只是这些！他们得到的东西比单纯的物质补偿多得多，多余的部分是一种认识：每次失败都蕴含着成功的种子，预示着与其等值的成功。

少数人从经验中获悉毅力的有用性。他们将失败作为暂时现象加以接受；他们坚持不懈地让欲望开花结果，以至于最终将失败变成成功。冷眼观人生，我们看到无数人在失败中沉沦，再也没能东山再起，但却只看到极少数人将失败的惩罚当成取得更大成功的动力。幸亏这些人从来不接受生活的逼迫。但是我们没有看到、大多数人却从来不怀疑其存在的，是一种不动声色但无法抗拒的力量，在我们面临挫败、试图奋起时，这种力量总会出手相救。如果非得给这种力量起个名字，不妨称其为毅力。就这么定了。人如果没有毅力，那么无论干什么都不会取得瞩

目的成就。这个道理谁都懂。

娱乐业是解释毅力的力量很好的例子。全世界的人都涌向好莱坞，到那里追求名誉、财富、权力、爱以及一切被人称为成功的东西。有时候，某个人从冗长的寻梦人当中脱颖而出，于是世界各地的人就听说某某人统治了好莱坞。但是，想征服好莱坞既不容易，也不可能在短期内实现。它慧眼识才、给予努力者回报，但有一个前提，就是你必须拒绝放弃。在这里成功的秘诀永远和一个词分不开，那就是毅力！

李小龙这位演员让我们了解到东方武术。如果不对明星梦孜孜以求，我们也许多年前就将这个人忘记。

李小龙从中国赴美时，只是怀揣着一个梦，只有努力工作的劲头。小时候，他学习并掌握了中国功夫，后来成为一名功夫教练。然而，他的真正目标是当一名演员。他在一些电影和电视节目中扮演一些小角色，但是，当听说一部新电视剧《功夫》的导演正在物色会中国功夫的人担任主角时，他觉得机会来了。他很顺利地试了镜，然后眼巴巴地等着导演提供角色，但让他极度失望的是，导演最终选了另一名演员戴维·卡拉丁。

极度沮丧的李小龙打算就此不再演戏，继续回中国当他的教练。一些华人社团了解这一情况后，给他写了很多信，劝他不要放弃。很快，各种肤色的影迷也都问候他，于是李小龙决心继续寻找新角色。

他从来不曾放弃。他在好几部电影中扮演角色，功夫演员的名声和将中国功夫发扬光大的努力将他造就成全世界家喻户晓的名人。他四处弘扬中国功夫，一开始仅限于亚洲国家，后来在世界各地赢得了人们的尊重。

尽管李小龙年仅32岁时就死于脑溢血，但他的故事在他死后仍然广为流传。李小龙不仅仍然为影迷们（许多影迷甚至在他演电影时还未出生）记忆和爱戴，而且主演的电视连续剧和早期的电影都被制作成视

频，现在仍在世界各地风靡一时。

毅力是一种精神状态，因此可以培养。像所有精神状态一样，培养毅力要有明确的动因，包括以下几种：

1.明确的目的。知道自己想要什么，这是培养毅力的第一步，可能也是最重要的一步。强烈的动机能激励你战胜许多困难。

2.欲望。若追求强烈渴望的某个目标，那么在追求过程中，获得并保持毅力相对容易。

3.自立。相信自己有能力贯彻某项计划，这种信任会激励你坚持不懈地将计划贯彻到底（通过第 4 章“自我暗示”中描述的原则可培养自立）。

4.明确的计划。严密的计划即便有很多缺点甚至根本不切实际，也能鼓舞人的毅力。

5.准确认识自己。根据积累的经验和日常观察，知道自己的计划很可靠，这样的认识能鼓舞毅力；相反，“主观臆断”而非“真知灼见”，只能破坏毅力的培养。

6.合作。与别人的共鸣、对别人的理解与合作，往往也有助于毅力的培养。

7.意志力。集中精力为实现某个具体目标而拟订计划，这种习惯会使人产生毅力。

8.习惯。毅力是习惯的直接产物。我们每天向大脑输入什么样的日常经历，大脑就会记住这些经历，并成为其中的一部分。强迫自己重复勇敢行为，能够有效治愈恐惧，战胜这个最大的天敌。每个亲赴战场的人都知道这一点。

在结束对毅力这一主题的讨论之前，你要首先进行一次自我分析，

看看你如果缺乏这种关键品质，那么又有哪些具体不足。你要敢于鞭辟入里地审视自己，看看缺少毅力这 8 个关键要素中的哪几个要素。这种自我分析将促使你有新发现，促使你从一个全新的角度认识自我。

缺乏毅力的表现

在这一部分，你将发现横亘在你和成功之间的真正敌人；在这一部分，你不仅会了解反映毅力不足的“症状”，而且能找到导致这种不足存在的深层潜意识根源。如果你真想知道自己是什么样的人、能做点什么，就应当认真分析以下条目，客观地正视自己。

1.无法认清并清晰准确地界定自己想要什么。

2.拖拉，无论有无理由（通常有一大堆托词和借口）。

3.对获取专业知识没兴趣。

4.优柔寡断，习惯于任何时候都“推卸责任”而不是正视问题（同样有很多托词）。

5.解决问题时，习惯于靠推托而不是制订明确计划。

6.自满。这种毛病基本无可救药，骄傲自满的人没有成功的希望。

7.冷淡，通常表现为无论何时都愿意妥协，而不是直面阻力、针锋相对。

8.习惯于嫁祸于人，将不利局面当成不可避免的情况接受。

9.由于选择行动动机时没有激情，导致欲望不强烈。

10.一出现失败迹象就打算放弃甚至迫不及待地退出（由于 6 种恐惧中的一种或多种）。

11.缺乏周密筹划，不将计划写在纸上详细分析。

12.习惯于朝令夕改，或者在机会出现时无动于衷。

13.有愿望而无意志。

14.习惯于安于贫穷而不是努力致富，其原因通常是缺少做想做之人、行想做之事、有想要之物的雄心。

15.四处寻找致富捷径，总想索取而不付出等量的努力，通常表现为赌博习惯或者绞尽脑汁一夜暴富。

16.害怕批评，受别人所思、所行或所言的影响，而不制订并实施计划。这个缺点应位于所有缺点之首，因为它通常存在于潜意识思维中，不易辨认（参考第十五章“ 6 种基本恐惧”）。

让我们具体分析害怕批评的几种表现。整体上讲，大部分人都甘愿受到亲戚、朋友和公众的影响，最后由于害怕批评而无法安心过日子。

多数人之所以选错了人生伴侣，夫妻之间矛盾不断，一辈子过得既不幸福又不美满，是因为害怕自己一旦纠正了错误，立即就会招致批评（所有有这种担心的人都知道它后患无穷，因为它能摧毁你的雄心、自强不息的品质和成功的欲望）。

数不清的人都由于害怕批评而在接受完在校教育之后，不再注意接受继续教育。

无数男女老幼都由于害怕批评而任由亲朋好友以负责任的名义毁掉他们的生活（其实，任何人负责任都不必非得毁掉雄心壮志以及按照自己设定的方式生活的权利）。

有的人拒绝商业冒险，因为他们害怕一旦失败会受到外界批评。在这种情况下，对批评的恐惧要比对成功的渴望更强烈。

太多的人不愿为自己设定高目标，甚至不关心是否该选择一个职业，因为他们害怕亲戚和“朋友”们批评，害怕这些人说“目标不要太高。别人还以为你疯了呢”。

安德鲁·卡内基建议我花20年时间总结个人奋斗的成功哲学时，我的第一反应就是怕别人会怎么说我。这一建议为我设定了一个目标，但

这个目标我从来都没有想过。几乎是刹那间，我的大脑开始制造托词和借口，而所有这些托词和借口都要归因于内心深处害怕批评。我心里有个声音说，“你做不到的——这项任务太宏大，需要太多的时间来完成——亲戚会对你怎么看？你靠什么过日子？从来没有人总结过成功哲学，你又凭什么相信自己能做到？你是什么人，竟然有这么大的口气？别忘了你的卑微出身。你懂哲学吗？别人会以为你疯了（他们确实也是这样认为的）。在此之前怎么没有人做这件事呢？”

这些问题和许多其他问题一齐涌入我的脑海，我不得不认真考虑。似乎全世界都突然将注意力转到我身上，嘲笑我为什么不放弃一切欲望，为什么非得听卡内基先生的建议。

当时，我完全有机会在内心志向没有控制我之前，便将其扼杀于萌芽状态。然而后来，经过对几千个人进行分析，我发现人的多数想法本来根本没有生存的可能，需要你通过明确的计划和迅速的行动，向它们注入生命的气息。哺育一个想法的时机是在想法刚刚诞生之时。它每存在一分钟，存活的可能性就会大一点。害怕批评是多数想法破灭的根本原因，导致这些想法永远无法进入筹划和实施阶段。

拒绝接受他人批评、坚持追求自身梦想，还有一个例子就是弗雷德·史密斯，他曾成功地创办并发展了联邦快递公司。

许多人相信物质上的成功是天赐“良机”的结果。这种看法有一定根据，但是完全“靠天吃饭”的人几乎总会失望，因为他们忽视了人在必定成功之前必须要求其出现的另一个重要因素，这便是得到天赐“良机”的知识。

让我们看看汤姆·莫那甘。他创造了多米诺比萨店，并在30年左右的时间里，将它从一个仅有一家店铺的比萨店，发展成拥有几千家外卖

店的连锁店。1989年，他决定卖掉正经营得有声有色的公司，集中精力从事慈善工作。

然而，他的计划并没有得到执行。两年半之后，购买连锁店的那家公司经营得几近破产，于是莫那甘只好又回头把它买回来。

首次重建加之随后的机构拓展，花费了他很大的心血和精力。莫那甘很早时就培养出成功所必不可少的决心。他克服了童年时代经历的清苦、贫穷和受人虐待的噩梦，成为一名伟大的企业家。此时，他再次不遗余力地致力于公司建设，不仅使多米诺重现了昔日辉煌，而且还将店面扩大到6000家，其中更有1100家位于美国之外的其他国家。

连锁店正常运转之后，莫那甘面临一个新的严峻挑战。多米诺的发展基础主要是它保证为用户快速送货上门，它向用户保证，会让他们在３０分钟之内拿到比萨饼。

这种承诺导致了一连串法律诉讼案，因为多米诺送外卖的司机为了追求速度，在30分钟之内将客房的比萨饼送上门，引发了一些交通事故，造成了人员伤亡。有位女士由于被多米诺公司的一名司机撞死，她的家人索赔300万美元，而更要命的打击是另一位女士由于同样的事故，家人向公司索赔7800万美元。之后，多米诺被迫停止了30分钟内送货上门的保证。

尽管遇到这种财政灾难，莫那甘仍然拒绝放弃。他通过艰苦努力，将更多的金钱、时间和精力投入公司，使公司的业务再次有了起色。通过坚忍不拔的毅力和积极向上的态度，他的公司逐渐有了更大发展，同时也用必胜的信念激励着他的团队。这种信念和精神使多米诺成为同行业中首屈一指的大公司。

怎样培养毅力

养成坚忍不拔的习惯只需要经过 4 个简单步骤。实现这些步骤不需要你有过人的智力，不需要特殊的受教育水平，也不需要多少时间或精力。这些关键步骤是：

1.以炽热欲望作为实现动力的明确目的。

2.不停地用行动体现出来的明确计划。

3.所有消极或不良影响均无法攻破的思想堡垒，这些影响包括亲戚、朋友和熟人的消极暗示。

4.结交一个或多个能鼓励你将计划和意愿贯彻到底的人。

无论想在哪个方面取得成功，这 4 个步骤都至关重要。成功哲学13条原则的全部目的，在于使你能将实施这 4 个步骤当成一种习惯。

遵循这 4 个步骤，你就能控制自己的经济命运。

遵循这 4 个步骤，你就能实现思想的自由和独立。

遵循这 4 个步骤，你就能致富，无论致富的量大小。

遵循这 4 个步骤，你就踏上了权力、名声和广泛认可的大道。

遵循这 4 个步骤，你就肯定能得到天赐“良机”。

遵循这 4 个步骤，你的梦想就能成为客观现实。

遵循这 4 个步骤，你还能战胜恐惧、沮丧和冷漠。

这是对所有学会采取这 4 个步骤的人的莫大奖赏。它让你有权决定自己的命运，让你的人生付出得到等量回报。

是什么神秘的力量使那些有毅力的人能战胜困难？难道坚韧这种品质在你的脑海里进行了某种精神、心理或化学活动，使你能得到超自然

力量？是不是“无穷智慧”青睐那些无论整个世界怎样与其作对、失败之后仍然抗争的人？

观察亨利·福特等人时，这些问题以及许多其他类似的问题便出现在我的脑海里。福特白手起家，创业时除了毅力一无所有，后来却缔造了一个宏大的工业帝国。还有托马斯·A·爱迪生，上学不到3个月，却成为世界最伟大的发明家，将毅力转化成留声机、电影机和白炽灯，更别提另外50多种有用的发明了。

我很高兴有幸对爱迪生先生和福特先生长期进行分析，有幸能有机会近距离研究他们。通过分析我发现，除毅力之外，他们两个人的身上，都没有其他品质和优点与其巨大的成就有所关联。我这样说可是言之有据。

只要对成功者进行公正的研究，就不可避免会得出这种结论：毅力、专心致志和明确的目标是他们取得成功的主渠道。

关于决心和毅力，一个经典的例子是被人称为“斯塔巴克斯人”的霍华德·舒尔兹。一个人要想成功推行某个新理念，必须具有长远的眼光、坚忍不拔的毅力和始终不渝的信心。

舒尔兹受聘于一个规模很小的咖啡经销商，负责为对方进行零售和推销。这位经销商在西雅图有好几条零售渠道。舒尔兹当时２９岁，刚刚成家。为接受这份新职位，他和妻子离开了位于纽约市的家。

大约1年之后，舒尔兹到意大利购置原材料。在米兰的街头闲逛时，他发现咖啡对于意大利文化具有举足轻重的作用。一般情况下，人们的工作日会以在咖啡店喝一杯浓咖啡作为开始。下班后，朋友和同事会再次在咖啡店会面，悠闲地小憩一会儿，之后才动身回家。喝咖啡是意大利人社会生活的中心。舒尔兹梦想将这一情景搬到美国去。以前从来没有人这样做过，但是他觉得这种想法可行，因为斯塔巴克斯咖啡质量非常好。

这个想法让舒尔兹魂牵梦萦。他决心在美国建一家全国咖啡连锁店，把意大利咖啡店移植到美国，但斯塔巴克斯店的老板不愿意，因为他们经营的是咖啡豆批发业务，经营的饭店只是他们业务的一小部分。

为了实现这一目标，舒尔兹离开斯塔巴克斯，着手成立一家新公司。１９８６年，舒尔兹在西雅图开设了第一家咖啡店。新店立即取得了成功。舒尔兹很快便在西雅图开了另一家店，并在温哥华开了第三家。随后一年，他买下了斯塔巴克斯公司，并将其名称为新企业命名。

舒尔兹相信，斯塔巴克斯公司的质量总有一天能改变美国人每天的生活方式。如果舒尔兹的想法成为现实，那么一杯斯塔巴克斯咖啡就会成为美国文化的一个基本单元。他的理念得到了回报。斯塔巴克斯的销售额自1988年之后，很快就增加了９倍。

舒尔兹设想在美国各地开设几百家斯塔巴克斯咖啡店。在这些店里，商务人员可以在上班途中停下来休息片刻，或者在下班后放松一会儿。购物的顾客可以在这里提提神。年轻人可以在这里约会，喝上咖啡而不是鸡尾酒。一家人也能在看电影之前或之后来这里放松放松。

斯塔巴克斯后来连续３年遭受了损失（仅1989年一年就超过100万美元），但是舒尔兹从来没有气馁。他坚信这是创建一个公司必须经历的过程，而且相信这些损失很快就会变成利润。

西雅图的咖啡店刚刚盈利后不久，斯塔巴克斯就将业务逐渐延伸到其他城市，包括温哥华、波特兰、洛杉矶、丹佛和芝加哥，之后又扩展到东部城市和海外。斯塔巴克斯成为全世界家喻户晓的名字，也成为展示美国人经营才能的典范。这家公司也使霍华德·舒尔兹迈入世界最富阶层的行列。

第十章 智囊团的力量：致富驱动力

（通往致富之路的第九步）

力量对于成功致富至关重要。

如果不用足够的力量将计划转化成实际行动，计划就是死的、没有任何用处。本章将介绍个人获取并运用力量的方法。

力量可以解释为“有组织的且灵活运用的知识”。此处使用的“力量”一词指有组织的努力，足以使一个人将欲望转化成相应的金钱对等物。有组织的努力可以通过两个或两个以上的人通力合作来产生，即这些人朝着一个明确目的融洽共事。

致富需要力量！财富积累之后，守住财富也需要力量！

让我们看看怎样才能获得力量。如果力量是“有组织的知识”，那么我们可以分析获取知识的渠道：

1.无限智慧。在创造性想象力的帮助下，运用第六章描述的步骤，可以获得这种求知渠道。

2.致富的经验。人积累的经验（或者是经过整理并记载下来的那部分经验）可以在任何资料完备的公共图书馆找到。这种积累的经验有些重要的部分在中小学和高校已进行分类整理，并传授给学生。

3.实验和研究。在科学领域，事实上在各行各业，人们都在搜集新鲜的日常事件，加以分类和组织。当一个人通过“积累的经验”无法获取

知识时，就应当求助于这一渠道。人们往往也在这种情况下运用创造性想象力。

通过以上渠道中的任一种都可以获取知识。将知识组织成明确的计划，并用实际行动实施这些计划，就可以将知识转化成力量。

如果对上述获取知识的 3 条主渠道进行分析，不难看出，单靠自身力量搜集知识，并通过明确的行动计划来运用知识，我们会遇到很大的困难。一般说来，如果计划非常周全，如果想成大事，我们就必须说服别人与我们合作，之后才能为计划注入必备的力量。

通过“智囊团”获取力量

“智囊团”的定义是：“两个或两个以上的人为实现一个明确目的，本着和谐共处的精神，实现知识和精力上的联合。”

如果不利用“智囊团”帮助自己，任何人都无法获得强大的力量。在第七章中，我们介绍了将欲望转化成金钱对等物应当如何制订计划。如果你坚持不懈地巧妙贯彻这些要求，并且在选择“智囊团”成员时慧眼识才，那么你甚至在尚未采取实质性行动之前，目标就已经实现了一半。

所以，若精挑细选“智囊团”成员，你就能更好地理解这种可用但又“无形”的潜在力量。我们将在本部分介绍“智囊团”原则的两个显著特点，一个是经济上的，另一个是精神上的。经济上的特点显而易见。如果你周围有一群乐意齐心协力、全心全意帮助你的人，给你提建议、出主意并提供个人合作，那么你在经济上就拥有别人不具备的优势。这种合作联盟几乎是任何巨额财富得以积累的前提和基础。对这条伟大真理的理解，有可能决定你的经济地位。

“智囊团”原则的精神层面则要抽象得多，也难理解得多，因为它指

的是人类整体没有很好认识的精神力量。你从下面这句话也许能得到一条重要提示："两种思维如果不能创造出一种无形的、不可见的力量，那么就永远无法紧密地融为一体。我们将这种力量比喻成第三种思维。"

茫茫宇宙中只有两种已知成分构成，这就是能量与物质。你要牢记这一点。物质可以分解成分子、原子和电子等个体单位。我们可以将这些物质单位分离出来并加以分析。

同样，能量也有单位。

人是一种能量形式，其部分组成具有精神实质。当两个人的头脑通过一种和谐的精神结合在一起时，每个头脑处于精神层面的能量单位就会形成一种亲和力，从而构成"智囊团"的"精神"层面。

最早引起我注意"智囊团"原则（确切地说，是指智囊团经济上的特点）的人是安德鲁·卡内基。对这一原则的发现，促使我决定将研究成功者奥秘作为毕生事业。

卡内基先生的"智囊团"由近50名员工组成，这些人成天不离他左右，其明确目的是制造并销售钢材。卡内基先生将自己积累的全部财富归功于这个"智囊团"的集体力量。

分析所有积累巨额财富的人以及许多积累中等财富的人，你都会发现，他们均有意或无意地运用了"智囊团"原则。

通过任何其他原则，都无法获得如此强大的力量！

能量是大自然的"积木"，自然母亲用能量构建出大千宇宙中包括人在内的各种客观物质，以及各种动植物生命体。通过某个只有大自然才了如指掌的过程，自然母亲将能量转化成了物质。

大自然的积木可以用与思考相关的能量形式让我们使用！大脑好比一节电池，能从大气中吸收能量，而大气能充斥在每个物质原子中，并填满整个宇宙。

一组电池比单个电池可提供更多电能。单个电池所提供的能量与它

含有的电元件数量及供电能力成正比。人脑起作用的方式与此类似。这也就能解释，为什么有些人的头脑比另一些人更高效，并得出一个重要结论——按照和谐的精神互相结合或相互联系的一组大脑，要比单个大脑提供更多的思想能量，就像一组电池要比单个电池提供更多的电能一样。

通过这个比喻立即可以看出，“智囊团”原则中蕴含着力量的奥秘，而这些力量只有那些善于运用他人大脑的人才能获得。

到这里，可以顺理成章地得出另一个结论，这个结论让我们更容易理解“智囊团”原则的精神层面：当一组独立的头脑和谐地联合在一起并发挥作用时，通过这种联合创造出的更大能量，可以为群体中每个单个大脑所用。

亨利·福特开始职业生涯时，面临着贫穷、受教育少以及无知等诸多不利因素。想不到在短短10年之后，福特先生就战胜了这 3 条缺陷，不出25年，就成为美国最富有的人之一。与这一事实相关的还有另一个事实：福特先生自从和托马斯·Ａ·爱迪生成为密友之后，事业就开始突飞猛进。根据这两个事实，你将懂得一个人能够给另一个人施加怎样的影响。继续深入下去，再思考另一个事实：福特先生最令人瞩目的成就是从他熟识哈维·费尔斯通、约翰·伯勒斯以及卢瑟·伯班克（其中每个人都有很强的思维能力）之后才开始取得的，你就会进一步懂得，多个人的头脑如果密切地联合起来，就能产生强大的力量。

亨利·福特是工商界的“万事通”，这一点毫无疑问，就算有疑问，也不会太大。他拥有的财富同样毋庸置疑。如果对福特先生的挚友（其中有一部分前面已经提到）进行分析，你就为理解这样句话做好了准备：如果与别人交往时，我们本着和谐相处的精神，与他们有一种共鸣或心有灵犀，那么我们就会拥有这些人的气质、习惯和思想力。

亨利·福特通过与一些伟人结识并深交，从而战胜了贫穷、受教育少和无知的缺陷。他将这些人思想的震波吸收到自己大脑里。通过与爱

迪生、伯班克、伯勒斯和费尔斯通等人交往，福特先生为自己增添了新的智慧，那可是这 4 个人智力、经验、学识和精神力量的总和。此外，通过本书描述的方法，他获得并运用了“智囊团”原则。

这条原则同样可以为你所用！

富兰克林·罗斯福总统将美国最有才华的人召集到华盛顿，组建了一个被他称为“头脑托拉斯”的“智囊团”。“二战”期间及之后，政府和工业界的领导人经常召集被他们称为“思想库”的“智囊团”群体，帮助解决当前面临的棘手问题。

我们已经提及圣雄甘地。也许听说过圣雄甘地的人当中，大部分都认为他不过是个固执而古怪的小男人，没有正式衣着，却四处抛头露面，还喜欢给英国政府找麻烦。

其实甘地并不古怪，反而是所处时代最强有力的男子汉（这一结论是根据他的追随者人数以及对甘地的信任程度推断出来的）。此外，他可能是作者写本书时世上健在的最有力量的人。他的力量也许对于某些人来说是消极的，但却真真切切。

让我们来分析一下他通过什么方法获得了这种惊人的力量。也许用几句话便可解释清楚：他鼓动 2 亿多人齐心协力，本着和谐共处的精神，为了一个明确目标而不懈奋斗，并通过这种方法获得了力量。

简言之，甘地创造了一个奇迹，因为他能鼓动 2 亿人民在无限时期内，用团结一致的精神主动（而非被迫）联合起来。如果你怀疑这算不算奇迹，可以试着鼓动随便哪两个人，在一定时间段内、以一种团结一致的精神主动合作，看看能否成功。每个经营事业的人都知道，要想让员工们齐心协力地合作共事有多难，哪怕让他们的气氛与“和谐”沾上一点边，都没那么容易做到。

刚才你已经看到，获取力量的主要渠道中，排在最前面的是“无穷智慧”。当两个或两个以上的人以一种和谐精神联合起来并为某个明确目标而奋斗时，通过这种联合，他们就使自己处在一个有利位置，能直

接从“无穷智慧”那伟大的宇宙宝库中吸收力量。这个宝库是一切力量不竭的源泉。每位天才都要仰仗这个源泉获取力量，每一位伟大领袖都要依赖这个源泉获取力量（无论他们有没有意识到这一点）。

要想学到积累力量必不可少的知识，还有另外两条主渠道，但它们都和我们的五官一样并不可靠。五官的感知并非永远靠得住，而“无穷智慧”却从不犯错。

在后面的章节里，将会适当介绍与“无穷智慧”相接触的最简单方法。

本书并非讨论宗教的课程。书中描述的基本原则没有一条旨在直接或间接影响任何人的宗教信仰习惯。本书只局限于一个目标，就是指点读者怎样将明确的致富目的变成相应的金钱对等物。

读书时，你要边读边思考、边琢磨。用不了多久，整个主题就会其义自见，而你也能正确地看待它。但现在，你看到的只是单个章节的具体内容。

金钱羞答答而且难以捕捉，你必须设法追求它，将它弄到手，所采用的方法和坚定的求爱者追求恋人时采用的方法如出一辙。此外还有一个共同点，即“追求”金钱所采用的力量和追求恋人所采用的力量并无根本不同。要想将这种力量成功地用于追求金钱，就必须让它与信念结合在一起、与欲望结合在一起、与毅力结合在一起。此外，你必须通过某个计划来运用这种力量，而且必须实施计划。

成立自己的“智囊团”时，有一些挑选成员的最佳渠道，其中包括你的员工。英特尔公司名噪一时的CEO安德鲁·格罗夫就是这样做的。格罗夫与一个由技术员、推销员、财务人员和管理人员组成的团队一起，在一种非常宽松的环境中共事。老总没有私人办公室，没有专用停车场，也没有其他特权。员工可以优先认购大量股票，一旦公司赚钱、股票上涨，他们都能得到应得的收益。

尽管团队气氛看似随便，但团队成员都很服从格罗夫的领导，对自身要求非常严格。英特尔1976年遇到危机时，团队成员都自愿加班加点，不遗余力、群策群力地解决面临的问题。还有一次，有人发现英特尔公司制造的“奔腾”芯片存在一个不太严重的缺陷，但只会影响一小部分不重要的业务。格罗夫决定花4.75亿美元为客户更换芯片，而不是将质量并不完美但是部门经理都已经批准销售的芯片发送给客户。

格罗夫鼓励员工组成自主式的小型工作单元开展工作，在这个工作单元里，每个人都了解公司的制度以及自己在其中的角色。每个人都不遗余力地贡献自身知识、专长和创造力。他培训并鼓励团队成员在生产过程中发挥最大潜力。危机来临时，团队成员会自愿投入更多时间、精力和智慧，以面对并解决面临的问题。

金钱源源涌来（即“大钱”）时，会像“水往低处流”那样毫不费力地向积累它的人流去。世上存在一种看不见的强大力量流，就像河流一样。不同的只是这种力量流有两个流向。所有前往力量流某一边的人，都会被这股力量带到财富的上方或前方，而在这股力量流的反方向，这股力量则会将位于这一方的人（位于其中却无法摆脱）全部带到倒霉的下方或后方，让他们只能得到悲惨和贫穷。

积累巨额财富的每一个人都能发现这股生命之流的存在。它由一个人的思想过程所组成。积极的思想情感会形成力量流中为你带来财富的那一边，而消极的思想情感则会形成只为你带来贫穷的另一边。这便为那些怀着致富目标阅读这本书的人带来一个极其重要的观点。

如果你处在力量流中带来贫穷的那一边，那么这股力量流可以起到“桨”的作用，你可以用它将自己向上推到力量流的另一边。但是，只有通过运用，它才能为你效力。如果你只是简单读一读，不加分析判断，那么，无论你呆在力量流的哪一边，这股力量都不会让你受益。

有些人曾经在力量流的正极和负极两边来回变换，一会儿在这边，

一会儿又在那边。1929年华尔街股市大崩盘将数百万人从力量流的正极狂卷到负极一侧。这数百万人奋力抗争（其中有些人既绝望又恐惧），希望回到力量流的正极。本书就是专门写给这数百万人的。

贫穷和富足经常换位。贫穷可能自动替代富足（其实，有时候的确如此）。而当富足替代贫穷时，往往只有通过缜密周全的实施计划才能实现这种变换。变穷不需要计划，不需要任何人的帮助就能实现，因为它的特点是鲁莽而无情，而富足的特点是害羞而胆怯，你必须通过“吸引”得到它们。

任何人都能以致富为目标，大部分人也是这样做的，但是只有极少数人懂得：一个明确的计划外加一种炽热的致富愿望，才是致富唯一可靠的手段。

罗斯·皮罗特的成功态度证明了矢志不渝的追求具有何等强大的力量，这种力量不仅是他自己的，而且也是他周围的“智囊团”成员共有的。他具有炽热的致富愿望，并且如愿以偿。

在创办电子数据系统公司之前，皮罗特曾经是ＩＢＭ公司的顶尖推销员。有人告诫他说，离开IBM、另起炉灶开一家新公司，必定是个错误的选择。但皮罗特并没有因此放弃。公司的美好前景激励着他。他的成功清晰地表明，只要不懈地追求梦想，并将实现梦想的重任托付给一个有办法帮你实现梦想的专家团队（即“智囊团”），你就能获得成功和财富。

皮罗特坚信，坚忍能够创造奇迹。当电子数据系统公司（EDS）竞争一桩计算机行业最大的合同时，这一道理得到了验证。当时IBM和EDS这两家大公司成为竞争对手。IBM有钱得多，而且在员工队伍中还有一群更有经验和水平的专家，相比之下，EDS虽然财力小，但团队成员更具奉献精神。

皮罗特回忆道：“开始竞争约30天时，我走进办公室。我的15个兄

弟嚷道，‘怕什么！我们可能赢不了，不过这种竞争也是一种美妙的经历嘛。’我并没有上蹿下跳训斥他们，只是走到黑板前，写下客户可能评价我们的 7 条标准。之后，我以柔和的语调说，‘我们要打他个 7 比 0 。’那一天，我们胜利了。”

皮罗特认为，“当然，赢得这桩合同后带来的发展机会、红利、股票认购优先权以及数千个就业岗位，是这次大胜的无形奖赏。”不过他相信，通过努力工作和改革创新，他们击败了世界上最强大的电脑公司，认识到这一点带来的无比满足才是最重要的。正是这种追求和创新造就了一个伟大的公司，造就了一个精诚团结、联合成为“智囊团”去击败对手的伟大团队。

第十一章 性转换的奥秘

（通往致富之路的第十步）

“转换”一词的含义，简言之就是“一种元素或能量形式转变或过渡到另一种元素或能量形式。”

性激情能转换成一种精神状态。

出于对这一主题的无知，人们通常将这种精神状态与肉体联系起来。由于多数人在获取性知识时受到一些不恰当的影响，因此总是片面

地认为性激情只是纯肉体上的东西，却不知道其实它与精神也关系密切。

性激情中蕴含着三种潜在的建设性力量，即：

1.人类繁衍后代。

2.保持健康（是一种无可比拟的治疗手段）。

3.通过性转换将庸才变成天才。

性转换既很简单，也好解释，意思是指精神从通过生理表现出的想法转变成其他类型想法。

性欲是人最强烈的欲望。人在受到这种欲望驱使时，会增强想象力、勇气、意志力、毅力和平时不曾发现的创造力。性接触的欲望有时能强烈和有力到你全然不顾丧命和毁誉的危险，而执著地沉溺其中。如果将这种动力的积极面用于其他方面，又可当成强大的创造力，在文学、艺术以及其他职业和行业（当然也包括致富）中应用。

诚然，性能量的转换要求我们磨炼意志力，但是这种磨炼是有回报的。人的性表达欲望与生俱来、自然形成。这种欲望不能也不应该被埋没或消除。但是，要给这种欲望一个恰当的出口，使它能通过有益人身、心和精神的方式发泄出来。如果不通过转换为它提供这种发泄渠道，它就会通过纯生理的渠道寻找出口。

我们可以修筑堤坝，在一段时间内控制河水泛滥，但它最终总能冲开一道缺口。性激情也不例外。我们也许能埋没、控制它一时，但是，本质决定了它必然要找到宣泄的手段和方式。如果不将它转换成某种创造性劳动，那么它就会找到一条没有多大价值的出路。

有些人已经发现通过某种创造性劳动为性激情提供宣泄渠道的技巧，这种人其实很幸运。因为通过这一发现，他们提升了自己接近天才的高度。

有人对功成名就的男士所处的背景作过科学分析（遗憾的是，没有人对功成名就的女性作过类似研究），其结果揭示了以下两个重要事实：

1.成就最卓著的男士是那些性欲极强，即熟练掌握性转换艺术的人。

2.积累巨额财富以及在文学、艺术、工业、建筑业和其他行业取得广泛赞誉的人，背后都少不了某个女性的影响和激励。

这些惊人发现是根据专家对大量名人传记和2000多年的历史记载进行研究之后得出的。目前所能找到的与成功者生平相关的所有证据，都无可辩驳地表明这些人性欲极强。

性激情是一种“不可抗拒的力量”。在这种力量的作用下，根本不存在“坚不可摧的肉体”。人在受到这种激情的驱使时，能获得一种超强的行动力量。懂得了这一点，你就会了解“性转换能提升一个人接近天才的高度”这句话的含义。

性激情蕴含着创造力的奥秘。

无论破坏人的还是野兽的性腺，就去掉了他（它）们行动的主要动力源泉。为证明这一点，可以观察动物在阉割后会出现什么现象。一头公牛如果变性，就会变得像母牛那样温顺。无论是人还是野兽，只要对雄性进行变性，他（它）们就会丧失一切斗志。对雌性变性也会得到同样结果。

激励精神的十大源泉

人脑能对许多外界刺激产生反应。这些刺激源能激励人脑“产生”高

频震波，即激情、创造性想象力、强烈欲望等。人脑回应的最直接刺激源有：

1.表达性的欲望；
2.爱；
3.对名声、权力、经济收益及金钱的炽热欲望；
4.音乐；
5.同性或异性之间的友谊；
6.通过两个或两个以上的人，以一种和谐精神、为实现客观效益或精神升华而联合起来的“智囊团”；
7.双向的遭遇，比如受过虐待的人曾有的经历；
8.自我暗示；
9.恐惧；
10.毒品和酒精。

“表达性的欲望”位于十大刺激源之首，能最有效地“增强”大脑震波、驱动实际行动的“车轮”。这些刺激源中，有 8 种是自然的、具有建设性，另外 2 种则具有破坏性。此处列出的清单旨在使你能对人脑的主要刺激源进行比较研究。从这种研究中不难看出，性激情无疑在一切大脑刺激源中最为强烈和有力。

这种比较必不可少。因为它是一个基础，能证明某个观点即：性能量的转换能够将一个人提升到接近天才的高度。不妨看看天才的构成。

对天才也许可以这样解释，“天才是一个人，他已经发现怎样将自己的思想震波提升到能与某些特殊知识源进行自由交流的途径，而这些知识源是无法通过普通的思想震波进行交流的。”

勤于思考的人也许想对天才这一定义提出质疑。第一个问题是，“一个人怎样才能与通过普通思想震波无法联系上的知识源进行联

系呢？”

第二个问题是，“是否存在只有天才才能得到的知识源？如果存在，这些源泉是什么，到底怎样才能得到？”

我们应当提供一些合理的证据，对本书一些重要命题进行论证；起码也应当提供你能通过实验来自行验证的证据。要想做到这两点，就必须回答以上两个问题。

“天才”是通过“第六感”培养出来的

“第六感”的客观存在性已经得到广泛公认。这第六种感觉是“创造性想象”。大部分人一辈子从不运用创造性想象力，就算运用了，通常也只是偶然运用。只有相对很少的人在深思熟虑、事先预谋的情况下运用创造性想象力。主动运用这种能力且认识到它作用的人便是天才。创造性想象力能将人类的有限思维与“无穷智慧”直接联系起来。宗教领域提到的所有所谓“神灵启示”以及发明界对所有基本原理或新定理的发现，都是通过创造性想象力才实现的。想法或观念通过我们常说的“预感”进入人脑时，一般来源于以下渠道中的一种或多种：

1.无穷智慧。

2.潜意识思维，这里存储着每种经由五官进入大脑的感觉印象和思想冲动。

3.另一些人的思维，这种人通过显意识想法，刚刚释放出某种构想，或者形成想法或观念的概貌。

4.其他人的潜意识宝库。

我们不能通过其他任何已知渠道来获得“有感而发”的想法或“预

感”。

当大脑由于某种精神刺激而以一种极高的频率震动时，创造性想象力能发挥最佳功能。也就是说，当大脑以一种比正常、普通的想法产生的震动频率高得多的速度震动时，这种想象力的作用最大。

大脑通过上述10种精神刺激源一种或多种的刺激而运转起来时，能将人提升到远超普通想法水平的高度，使他们对未来的预见，无论在距离、空间还是质量上，都让低层次想法望尘莫及。致力于解决日常生活中的事业或专业领域的问题时，人脑中的想法都处于低层次。

一个人头脑中的想法通过某种精神刺激源而提升到这种高层次时，就处在居高临下的位置，如同一个人登上飞机之后感觉的那样。尽管仍然呆在地面，但他们能越过地平线的障碍拓宽视野，看到更高更远的景象。此外，处在这种更高的思维层次时，我们不会受到任何不利刺激源的阻碍或束缚，而当我们为满足食物、衣着和住所这 3 种基本需求而奋斗时，这些刺激源往往就会约束和限制自己的眼光。处在前一种思维世界时，我们已经有效地消除了平凡的日常想法，就像飞机升空时，小山、峡谷和其他物理障碍不再遮住眼睛那样。

一旦处在这种升华了的思想层次，头脑的创造能力就有了自由行动的舞台。第六感发挥作用的大道已畅通无阻，在任何其他情况下无法到达我们头脑中的想法此刻都能前来。“第六感”是一种能力，它使天才和庸才之间泾渭分明。

对这种能力运用得越多，创造能力就越容易感知和接受源于个体潜意识思维之外的震波，我们对这种能力就越依赖，越要求它为我们提供思想冲动。只有通过运用，才能培养并发展这种能力。

我们所称的一个人的“良心”，就是完全通过第六感的作用才运转的。

伟大的艺术家、作家、音乐家和诗人之所以伟大，是因为习惯于依靠那些通过创造性想象力而从心底发出的“更微弱的声音”。对那些想象

力“敏锐”的人来说，“最好的高见来源于所谓的‘预感’”，这是一个不争的事实。

有位伟大的演讲家之前并不伟大，直到有一天，他闭上双眼，将一切交给创造性想象力之后，命运之途才从此改变。有人问他为什么在演讲达到高峰时闭上双眼，他回答：“因为那时候我是根据从内心深处发出的声音来说话的。”

美国有位最成功、最著名的金融家也有在决策前闭眼沉吟两三分钟的习惯。有人问他为什么要这样做，他回答：“眼睛一闭上，我就能将超级智慧的源头引出来。”

马里兰州切维柴斯的埃尔默·R·盖茨博士发明了200多种有用的专利产品，其中许多都是通过培养并运用创造能力实现的。他的方法对于任何渴望获得天才地位的人来说都很重要。不用说，盖茨博士就处在这种天才之列。盖茨博士是世界上虽然知名度不高但的确堪称伟大的科学家之一。

他在实验室设计了一间小屋，自诩为“个人交流室”。这间小屋有隔音效果，且布局精巧，外界光线丝毫无法穿透进来。屋中间有张小桌，桌子上总是放一小本信纸。在桌子前方的墙上，装着一个能控制光线的电开关。盖茨博士想引导那些可通过创造性想象力前来的力量时，就会走进这间小屋，径直往桌旁一坐，关掉所有电灯，全神贯注地思考与正在努力发明的东西相关的已知要素，而且一动不动地那样坐着，直到某个与未知要素相关的想法开始“闪现”在脑海为止。

有一次，主意来得特别快，他不得不坐在那里记了将近 3 个小时。当这些想法不再“思如泉涌”时，他看看记录的内容，发现其中对某些原理已经进行了详尽描述，而当时在科学界根本找不到能与描述的这些内容相媲美的资料。此外，这些纸张中记录的内容还巧妙地解答了他百思不解的问题。通过这种方式，盖茨博士完成了200多项专利发明。那些“无见地”的大脑启动了这些发明，却未能完成它们。从美国专利局你

可以找到证据，证明我这句话的正确性。

盖茨博士靠“坐等主意”来为自己和单位谋生。美国一些最大的公司为他的“坐等主意”按钟头付费。

推理之所以是一种能力，是因为它在很大程度上要受到我们积累的经验的引导。我们通过“经验”积累的知识并不一定都准确。通过创造性能力接收的想法则可靠得多，因为它们的来源要比大脑推理能力的任何来源都更加可靠。

天才和“富于奇思妙想”的平庸发明家之间的区别可通过一个事实看出：天才靠创造性想象力工作，而平庸的发明家则对这种能力一无所知。爱迪生先生和盖茨博士之类的科学发明家既善于运用综合性想象力，又善于运用创造性想象力。

例如，科学发明家或“天才”着手一项发明时，先要对通过经验或用集成能力（即推理能力）积累起来的已有观点进行组织和综合。如果发现积累的这些知识尚不足以完成发明，就会利用那些通过创造能力才能找到的知识源。这种方法的运用因人而异，但是其要点不变：

1.他们能运用10大主要刺激源中的一种或多种，以及自选的其他刺激源来刺激头脑，使头脑在一个远高于普通水平的层次上震动。

2.他们能将注意力集中于发明的已知要素（即已完成部分）上，并在头脑中创造一幅完美画面来描绘发明的未知要素（即未完成部分）。他们会在头脑中牢牢留住这幅画面，直到被潜意识思维接收；然后，他们会放松下来，将一切想法都从脑海里清除，并静候答案冒出来。

有时候，结果来得既清晰又快速，而在另一些时候，结果则是否定的。这取决于“第六感”或者创造能力的发展状态。

爱迪生先生曾经尝试10000多次，想通过综合性想象力将不同想法结合起来，之后才通过创造性想象力“走上正轨”，找到了改进白炽灯性

能的最佳方案。制造留声机时，他也有过类似的体验。

大量可靠证据表明，世上存在创造性想象力。比如，有些人并没有受过全面教育，却成为所在行业的领导者，对这些人进行深入分析，就能找到上述证据。林肯是一位卓越的领导人，他也是通过发现并运用创造性想象力才成就其伟大的。他发现并开始运用这一能力的原因是由于爱的激励，那是他遇到安妮·拉特利奈之后的事。

历史到处都记载着这样一些伟大领袖的故事：追溯他们取得的成就，无不受到一些女性直接影响。是这些女性凭借性欲的激励，唤醒了他们头脑中的创造才华。拿破仑·波拿巴就是这种人。在第一任妻子约瑟芬的激励下，他所向披靡、战无不胜。而当“更好的判断力”或者说是推理能力促使他冷落约瑟芬时，他便开始走下坡路。失败之后，他被流放到圣赫勒拿岛。

如果不顾“品味不高”之嫌，我们可以轻松地再举几十位名人为例。这些人在妻子的激励和感召下曾经攀上成就的巅峰，但是，当金钱和权力降临在他们头上、感情上开始喜新厌旧之后，他们就注定摆脱不了江河日下甚至毁灭的结局。从恰当的角度看，性的影响要比任何其他图一时之快的替代品更为强大。

人脑能响应外界的刺激！

在所有这些刺激中，最伟大、最强大的是性冲动。倘若加以运用和转换，这种驱动力能够将人提升到更高的思维层次，使他们能控制那些无关紧要的干扰和烦恼，而处在较低层次时，这些干扰和烦恼会让他们痛苦不堪。

遗憾的是，只有天才才懂得这一点。其他人也接受性冲动的体验，但却没有发现它的一个重大潜力——即这种冲动为什么造就了那么多“庸才”，却只造就了数量极为有限的“天才”。

性能量是所有天才具备的创造性能量。缺少了这种性驱动力，世上就从来没有出现、也永远不会出现哪怕一名伟大领袖或艺术家。

当然，肯定不会有人误以为这些话的意思是指：所有善于运用性能力的人都是天才！一个人只有当头脑受到外界强烈刺激，以至于通过创造性想象力能运用可用的力量时，才能获得天才身份。有多种刺激源能“提升”人脑的震波，其中主要刺激源就是性能量。但是，只具有这种能量还不足以产生出天才。只有将这种能量从肉体接触的欲望转变成其他形式的欲望和行动后，它才会将你提升到天才层次。

与少数人由于性欲强烈而成为天才不同，太多的人都由于误解并滥用了这种伟大的力量而贬低了自己，堕落到与低等动物相提并论的层次上。

为什么人在40岁之前很少成功

通过对2.5万多人进行分析，我发现，功成名就的人取得的成功，几乎极少实现于40岁之前。比较常见的情况是，这些人直到50多岁之后才真正找到成功的感觉。这个事实让我如此震惊，以至于促使我极其认真地着手研究它的根源，并在长达12年多的时间里一直进行这项调查。

研究结果表明，大部分人之所以在40～50岁之间尚未开始成功，主要是因为他们往往过于沉湎于对性激情的生理表现，从而将精力挥霍殆尽。多数人永远不知道性冲动除了纯生理上的体现之外，还有什么其他用处意义远超于此。大部分在发现这一点时，已经在性能量的高峰期（在45～50岁之前）度过之后浪费了很多年。发现了这一点，瞩目的成就也就指日可待。

许多将近40岁（有的甚至40好几岁）的人生活颓废、无所作为。他们的生活体现出对精力的持续浪费，而他们本来完全可以通过恰当的引导，将青春用在更有意义的事业上。他们的情感曾经那么美好和强烈，但却从来不珍视青春，久而久之，青春韶华就这样挥霍掉了。

迄今为止，对性表现的欲望是人类情感中最强烈、最有力的情感。鉴于此，这种欲望一经运用，并转变成生理表达之外的其他行为，它就能将我们提升到天才的高度。

美国有个最能干的商人坦陈，他制定的多数计划都应归功于迷人的女秘书。他承认，她的在场将他的思维提升到了创造性想象力的高度，仿佛他在任何其他外界刺激的作用下都无法经历到一样。

有些人由于运用酒精和毒品等人为的精神刺激而到达天才的高度，历史中不乏这样的例子。埃德加·阿伦·坡在酒精的影响下写出代表作《乌鸦》，其中写道，“做芸芸众生以前从不敢做之梦。”詹姆斯·惠特卡姆·赖利也是在酒精的作用下才写出最传世的佳作。也许正是如此，他看到“现实和梦境有序地交织在一起，风车跑到了河流的上游，薄雾位于溪流的上方”。罗伯特·伯恩斯在酩酊大醉时写作本领最高超：“忆往时，亲爱的，让我们饮一杯亲切的美酒，往事不堪回首。”

但是也不要忘记，有许多人就这样最终毁了自己。大自然对人类的把握很有分寸，她使人们能放心地赋予头脑以外部刺激，从而在一个能够与来自“伟大未知世界”的奇思妙想相一致的层次上和谐震动。到目前为止，我们还没有发现任何东西能令人满意地替代大自然的刺激源。

心理学家承认，性欲望和精神冲动之间联系紧密，这也解释了有些声色犬马的人表现出的古怪行为为何被称为宗教“复苏”。

人的情感统治着世界，决定着文明社会的命运。影响人们行动的因素与其说是理智，不如说是“情感”。思维的创造力之所以能付诸实施，完全是因为情感的促动，而不是由于冷酷的推理使然。人类一切情感中，最强有力的是性激情。当然也有其他精神刺激物，有一些前面已经列出，但是，它们当中没有哪一种（哪怕全部合而为一）能与性的驱动力相比。

精神刺激物能对思想震波产生影响，会短期或永久地增强这种震波。前述10种主要刺激源我们都最常使用。我们可以通过这些渠道

与“无穷智慧”交谈，也可以随意进入潜意识思维（既可以是我们自己的，也可以是另一个人的潜意识思维）的宝库。

有这样一位教师，他培训并指点的推销员超过3000人。他惊奇地发现，最有效的推销员都非常性感。其原因可能是：被称为“个人魅力”的性格因素其实就是性能量。性感者总是有更强的吸引力。通过培养和认知，我们可以利用这种生命力，并在处理人际关系时发挥其最大效用。这种能量可以通过以下媒介传递给他人：

1.握手。双手接触能立即让你感到对方有没有吸引力。

2.语调。吸引力（或者性能量）能够为语调增色，或者变得悦耳迷人。

3.手势和体态。非常性感的人动作轻巧、优雅而悠闲。

4.思想震动。非常性感的人能够将性激情融入自身思想，而且融合起来驾轻就熟，并通过这种方式影响周围的人。

5.外表修饰。性感者通常很在意个人外表。他们通常选择样式能体现自身个性、体格、肤色等特点的衣服。

比较精明能干的销售经理在聘用推销员时，通常会将应聘者的个人魅力看成工作职位的第一需求。缺少性能量的人永远不会充满激情，也不会满怀激情地鼓动别人，因为无论你推销什么，激情都是推销术必不可少的最重要特色。就影响别人的能力而言，演讲家、雄辩家、宣传家、律师或推销员如果缺少性能量，就只能是个“失败者”。多数人只有在情绪被调动起来之后才会受到别人的影响。理解了这两点，你就懂得性能量作为推销员天资的一部分是多么重要。销售大师之所以在销售领域拥有大师地位，是因为他们有意或无意地将性能量转换成了推销热情！从这句话中，你也许能找到一条真实迹象，理解性转换的真正含义所在。

懂得怎样怀着同样的激情和决心将心思从性主题上转移到推销事业中去的推销员，无论自己是否意识到，都已经掌握了性转换的艺术。而大部分将性能量转换成推销艺术的推销员，根本没有意识到自己在做什么或者怎样做。

性能量转换要求你具有超常的坚强意志力。那些发现自己难以体现足够意志力去实现转换的人，可以慢慢获得这种能力。通过练习得到的回报，会让你的付出物有所值。

大部分人似乎对性这个话题有着不可饶恕的误解和无知。无知且心理阴暗的人对性冲动完全存在认识误区，其理解既不符合实际又荒谬可笑，以至于“性”这个词几乎从来不在礼貌场合使用。有幸对性问题认识深刻的男女通常会遇到别人怀疑的眼光。别人不仅不说他们“有福气”，反而往往说他们“该诅咒”。

即使在如今这个文明的时代，仍然有数百万人由于错误地相信“说性应受谴责”而怀有自卑情结。为性能量所说的这些好话，不应被解释为给淫荡者开脱。只有理智地运用并且具体对待，性激情才是一种美德。人们经常误用它，到了它只能贬低而不是丰富人的身心的程度。本章的责任就是指点你更好地运用这一力量。

其实，作者有幸分析的每个伟大男性领导者所取得的成就，在很大程度上都归因于受到某个女人激励。这一发现对作者似乎非常重要。在很多情况下，“案例中的女性”都是谦逊而克己的妻子，很少或者从不为外界所知。在少数情况下，激励之源还要追溯到你毫不知情的“其他女人”身上。

性无度这种习惯和酗酒、暴食一样有害。在我们生活的这个年代（从“一战”时开始），性放纵已经司空见惯。这种花天酒地的特点也许能解释一些伟人的缺点。沉湎于酒色之时，任何人都不能有效利用创造性想象的力量。人是地球上唯一逆大自然旨意行事的生物。每种其他动物运用性本能时都讲究适度，而且其目的也从不逾越自然法则的“雷

池”。每种其他动物都只在“适宜的季节”才回应异性的召唤，而人则倾向于“不分旺季淡季”。

每个聪明人都知道，过度刺激（比如酗酒和吸毒）是一种放纵，能破坏人体包括大脑在内的关键器官。然而，并非每个人都知道另一个道理：过分沉湎于性事可能成为一种习惯，这种习惯对于创新劳动，就像毒品或酒精那样具有破坏性和损害性。

被性冲昏头脑的人和被毒品冲昏头脑的人其实没什么两样！这两种人都丧失了对自身推理能力和意志力的控制。过分沉湎于性不仅会破坏推理能力和意志力，而且会造成暂时的或长期的精神错乱。许多臆想症（因想象而得病）病人都是因为不了解性的真正功能而导致坏习惯从而得病的。

从这些对性主题进行的简要分析不难看出，对性转换这一主题的无知，一方面会给我们带来惊人的惩罚，另一方面又蕴含着同样惊人的好处。

人们之所以对性普遍无知，是因为这样一个事实：这个话题一直都笼罩在黑暗之中，而且带有神秘和禁忌色彩。神秘和禁忌加在一起，增强了人们想更多了解这个“禁谈”主题的好奇心和欲望。让所有立法者以及多数医生（他们接受了最高层次的培训，有资格就性这个话题教育年轻人）自惭形秽的是，公众并不容易获得与性这一主题相关的信息。

几乎很少有人40岁之前在某个领域从事极富创造性的劳动。因为普通人在40～60岁之间时创新能力才达到顶峰。确立这些观点的基础，是对成千上万个男男女女进行的认真分析。我们应当鼓励40岁之前没有成功的人，以及那些处在不惑之年左右、害怕将要“变老”的人。总体上讲，40～50岁之间这个年龄段是最容易出成果的阶段。迈入这个阶段时，不应怀着恐惧和战栗，而应怀着希望和热切的期待。

如果你想证明多数人在40岁之前没有发挥出工作的最大潜力，可以研究成功者的履历，之后就会懂得这一点。亨利·福特直到40岁之后

才“找到成功的节奏”。安德鲁·卡内基在收获劳动的奖赏之前早已年过40。詹姆斯·J·希尔在40岁时仍然忙着敲击发报机键盘，他的巨大成功是在这一年龄之后获得的。企业家和金融家的传记到处都证明40～60岁这一年龄段是人生最有收获的阶段。

人在30～40岁之间通常开始掌握（如果有机会掌握的话）性转换艺术。这一发现一般具有偶然性，或者说掌握这一艺术的人根本没有意识到这一发现。他们将注意到，成功的力量在35～40岁左右时会得到增强，但他们多半并不了解出现这种变化的原因；他们还将注意到，人在30～40岁之间时，大自然会着手调和他在爱与性方面的情感，使他们能运用这些伟大力量，并将这两种情感结合起来，当成激励行动的动力。

仅性本身就是激励行动的强大动力，但是它的力量如同一阵旋风，通常无法控制。爱的情感开始与性的感情水乳交融时，会给我们带来理智的目标、镇定的气质、准确的判断和平衡的心态。如果一个人到了40岁还无法体验并分析这些道理，还无法通过个人经验证实它们，那他们是多么不幸啊！

爱、浪漫和性，所有这些情感都能驱动人们到达事业的巅峰。爱这种情感作用如同一个安全阀，能确保人心态平衡、镇定自若并完成建设性的工作。如果将这三种情感结合起来，就能将一个人提升到天才的高度。然而，有些天才却对爱这种情感一无所知。细心观察就会发现，他们当中大部分人从事的都是某种具有破坏作用的行为，至少其行为没有建立在对别人公正公平的基础上。如果不存在有伤风化之嫌，我可以在工商界和金融界举出十几个这样的天才为例。这些人无情践踏着别人的权利，没有半点良心和道德。

这些情感都是精神状态。大自然为我们提供了“心理化学变化”，它的作用原则与物质发生化学变化时遵循的原则类似。化学家通过将某些化学成分按恰当比例混合在一起，可以制造出致命的毒剂，但这些成分本身却没有一种有害。同样，我们也可以将各种情感组合起来，制造一

种致命的精神毒剂。性和嫉妒两种情感倘若混在一起，会将一个人变成丧失理智的野兽。

通过精神的化学作用，人脑中任何一种或多种具有破坏作用的情感，都能形成某种可以摧毁一个人正义感和公平感的毒剂。在极端情况下，无论将这些情感中的哪几种在头脑中结合，都可能毁掉一个人的理智。

通往天才之路包含着性、爱和浪漫的形成、控制和运用多个过程。简言之，可以将这一过程描述如下：

鼓励这些情感作为占主导地位的想法在你头脑中出现，同时阻止所有其他破坏性情感出现。头脑是习惯的产物，你给它注入什么样的主导性想法，它就会让这些想法茁壮成长。凭借意志力的帮助，你可以阻止某种情感出现，同时鼓励另一种情感出现。通过意志的力量控制头脑并不难。控制力源于毅力和习惯，控制的奥秘在于对转换过程的认识。当某种消极情绪主动出现于脑海时，通过简单的思想转换过程，你就能将它转化成某种积极的或建设性的想法。

除了主观努力之外，成为天才别无他途！有人也许能单凭性的驱动力在金融或商业方面成就斐然，但历史中也随处可以找到证据证明：这些人往往在取得巨大成就的同时，可能会由于性格上的某些特质，丧失了保留或享受巨额财富的能力。这一点很值得分析、考虑和深思，因为它阐述了一个可能有益于所有人的道理。正是由于忽视了这个道理，成千上万的人即便占有了财富，也失去了享受幸福的权利。

爱与性这两种情感能给人留下明确无误的印记，这些印记非常明显，所有人只要愿意，都能体验到。仅以性欲为基础，受到狂暴激情驱动的人通过眼睛的神采和脸上的皱纹，便能向整个世界清晰表明这一点。爱这种情感一旦与性的情感融为一体，就能使人的面部表情变得柔和、美丽。你不需要任何个性分析专家来告诉你这一点，完全可以通过自身观察了解到。

爱这种情感能给人带来艺术美并发展这种美。它会在人的心灵深处打下烙印；即便在其火苗由于时间流逝和环境更替而渐渐熄灭之后，烙印仍然清晰可见。

爱的记忆永不消逝。即使外部刺激源消失之后很久，它们仍然徘徊不去，指引着人，影响着人。这并不新鲜。每个曾经被真爱打动过的人都知道，真爱能在人的心灵中留下永久痕迹。爱的影响之所以长久，是因为爱本质上是精神层面的东西。在爱的刺激下仍然无法到达成功之巅的人无可救药——如同行尸走肉，看似活着，其实已死。

即便对爱的回忆，也足以将一个人提升到能进行更高创造性劳动的层次。爱的主要力量可能会由于内耗而用完，就像火苗最终燃尽，却留下不可磨灭的印记，让后来者知道它是怎样燃尽的。它的离开往往使人的心灵为接受更伟大的爱做好了准备。

时常回首过去，让心灵沐浴在对昔日爱恋的美好回忆中吧。这样做能减缓眼下的担忧和烦恼对你的影响，能为你提供一个逃避不尽如人意的现实生活的渠道，甚至可能（谁知道呢？）在你短暂进入幻想世界的时光时，你的大脑会给你带来改变一生经济地位或精神处境的想法或计划。

如果你认为自己由于“爱过又失去过”而不幸，要趁早收起这样的想法。真正爱过的人根本不会完全失去爱。爱反复无常，没有规律可循。此外，爱转瞬即逝，具有短促性。它说来就来，之后又不辞而别。当它没有离开时，你要接受它、享受它，但不要枉费心机地担忧它的离开，因为担忧不会让爱回头。

此外，也要杜绝“爱只来一次、绝不再来”的念头。爱可能来去如风，多次往复，但绝不会有两次爱的体验以同一方式影响你。可能某一次爱的经历要比其他次经历给你的心灵留下更深印记（往往的确如此），但是，除了那些当爱离开时愤世嫉俗、怨天尤人的人之外，所有人经历的爱都是有益的。

理解了爱和性这两种情感的区别，我们就不应也不会对爱失望。二者之间的主要区别在于，爱是精神层面的东西，而性则属于生物范畴。任何以精神力量触动人心的经历只要不是出于无知或嫉妒，都不可能给人造成伤害。

毫无疑问，爱是人生最美妙最伟大的体验。它在我们与“无穷智慧”之间搭建了桥梁。一旦与浪漫和性这两种情感结合，爱就能带领我们登上创造性劳动的阶梯。爱、性和浪漫这三种情感是一个三角形的三条边，这个三角形构成了缔造成功的天才。大自然只能运用这种力量来造就天才。

爱是一种具有多个层面、多种浓淡度和多种色彩的情感。一个人对父母或孩子的爱与他从知心爱人身上体验到的爱有着天壤之别。后者与性融合在一起，前者则没有。

一个人从真挚友谊中体验到的爱与他从爱人、父母或孩子身上体验到的爱也不同，但前者也是爱的一种形式。

因此，世上也存在对无生命的事物的爱，比如大自然普施的博爱。不过，所有这些不同种类的爱当中，最强烈、最炽热的爱，是将爱和性这两种情感融合在一起时体验到的爱。婚姻中如果没有长期亲密的爱恋，而且没有性加以平衡或调节，那么这样的婚姻不会幸福，而且很难持久。仅有爱，婚姻不会幸福，仅有性也一样如此。只有当这两种美丽的情感融为一体时，婚姻才能给人带来一种与世人所追求的最高精神境界最为接近的心理状态。

如果在爱和性这两种情感中添加浪漫的情感，人的有限思维与“无穷智慧”之间的障碍就得以消除。于是，一个天才从此诞生了！

对那些往往无法正确认识性这种情感的人来说，这一点能给他们带来多么全新的生活！对情感的如此阐释能让人生超越平凡，能让我们成为上帝手中的黏土，任由上帝将我们造成一切美丽非凡、鼓舞人心的东西；正确理解了这一点，目前现有的很多婚姻就会从混乱走向和谐。以

唠叨等形式体现出来的不和谐，往往其根源在于缺乏对性这一主题的认识。如果爱、浪漫再加上对性这种情感及其功能的正确理解，夫妻之间就不会出现不和谐的音符。

第十二章 潜意识思维：连接的纽带

（通往致富之路的第十一步）

潜意识思维是一个意识领域。每一个通过五官到达思维的思想冲动都在这个领域里分类并记载。想法在这里被记起或挑出，就像从档案柜里挑选文件一样。

潜意识思维接收感官印象或想法（无论后者性质如何）并一一存档。你可以自发地将所有想转化成物质或金钱对等物的计划、想法或目的植入潜意识思维。潜意识首先会按照与情绪感觉结合的主导性欲望（如信念）采取行动。

思考这个问题时，要一并考虑描述“欲望”的第二章介绍的 6 条步骤，以及介绍“计划”的第七章中提出的指示要求。这样你就能理解我们传递给潜意识思维的想法多么重要了。

潜意识思维昼夜工作。它要运用“无穷智慧”的力量，因为有了这种力量，它就能自动将欲望转化成相应的客观对等物。要想做到这一点，

它必须始终运用最切合实际的媒介。

你无法完全控制潜意识思维，但你能按照自身意愿，将你想转变成有形现实的任何计划、欲望或目的交给它。在此，不妨再将第四章中运用潜意识思维的指示要求读一遍。

潜意识思维是连接有限思维与“无穷智慧”的纽带。证明这一观点的证据很多。通过这条纽带，我们可以随时利用“无穷智慧”的力量。仅仅这个纽带就包含了心理冲动得以调整并转变成精神对等物的秘方；它是一个中介，祈祷的内容可以通过它传送给响应祈祷的力量之源。

与潜意识思维相联系的创造潜力是惊人而无法估量的，它激励着我们，让我们敬畏有加。

我每次讨论潜意识思维时，都会产生渺小和自卑感，这可能是由于人们对这一主题的了解少得可怜的缘故。潜意识思维是有限思维与“无穷智慧”沟通的媒介，这个事实本身就差不多能让人的理智土崩瓦解。

当你将潜意识思维的存在作为事实加以接受，并且理解它作为将欲望转化成物质或金钱对等物的媒介具有无限潜力之后，就能领会第二章指示要求的完整意义。你还将理解为什么我要不断告诫你要使欲望清晰明确并且写在纸上。此外，你也会懂得毅力在贯彻这些指示时的必要性。

这13条原则是刺激之源，有了它们，你就能接触并影响你的潜意识思维。如果第一次这样做失败了，请不要气馁。要记住，根据介绍“信念”的第三章指点，潜意识思维只能通过习惯的作用才会受到意愿的指引。而你目前可能还没有足够时间主宰信念，所以要有耐心，要持之以恒。

为了培养潜意识思维，此处有必要重复“信念”和“自我暗示”两章中说过的许多话。请不要忘记，无论你是否设法对潜意识思维施加影响，它都能自动起作用。至此，你自然就会想到，恐惧和贫穷的想法以及一切消极想法，都会起到刺激潜意识思维的作用，除非你左右这些思想冲

动，为潜意识思维注入更多营养。

潜意识思维不会无所事事！如果你无法向潜意识思维注入欲望，它就会接收由于你不恪尽职守而放任进入的其他想法。前面已经解释：无论消极的思想冲动还是积极的思想冲动，都能通过介绍“性转换”的第十一章中提到的四条渠道，源源不断地进入潜意识思维。

人每天都生活在各种思想冲动中，这些思想冲动在我们没有觉察的情况下进入潜意识思维。目前，我们记住这一点就已足够。这些冲动中，有些是消极的，有些则是积极的。现在，你要想办法切断消极思想冲动的流经通道，并主动通过积极的欲望冲动来影响潜意识思维。

倘若做到了这一点，你就握住了打开潜意识思维之门的钥匙。此外，你还能完全把住这道大门，使任何不合意的想法都无法影响你的潜意识思维。

世上创造出的万物最初的表现形式都是某个思想冲动。如果不首先在思想中孕育，任何事物也不可能创造出来。在想象力的帮助下，思想冲动可以综合成计划。受到人为控制的想象力可用于形成计划或目的，引导一个人在选定的职业道路上取得成功。

打算转化成物质对等物并且主动注入潜意识思维的所有思想冲动，都必须流经想象力，并与信念融合。仅仅通过想象力的作用，我们就能将打算提交给潜意识思维的计划或目的与信念“融合”在一起。

从这些话中，我们不难看出，自觉运用潜意识思维需要协调并运用所有这13条原则。

19世纪末、20世纪初的著名诗人、记者埃拉·惠勒·威尔考克斯介绍了她对潜意识思维力量的理解。她写道：

你永远说不出某个想法将会怎么样

它会带给你恨还是爱——

因为想法是客观事物，有着轻快的双翼

比信鸽还要敏捷。
想法遵循自然法则——
种瓜得瓜，种豆得豆，
它能越过岁月的痕迹，
为你带来与头脑中所想完全一致的所有东西。

威尔考克斯女士理解一条真理：从一个人头脑中流露出来的想法也会深深地埋藏在同一个人的潜意识当中。在潜意识里，这些想法相当于一块磁石、一个模式或一张蓝图，潜意识思维在将想法转化成物质对等物时，要受到这些想法的影响。想法是真真切切的东西，因为每一种有形的事物最初都表现为“思想能”。

与只产生于理性思维的思想冲动的影响相比，潜意识思维更容易受到掺杂有“感情”或情绪的思想冲动的影响。其实，目前有大量证据支持这样一种理论：只有带有感情色彩的想法，才会对潜意识思维产生行动的影响力。大多数人要受到情感或情绪的支配，这是一个尽人皆知的事实。如果潜意识思维对融入了情感的思想冲动响应得更快，而且更容易受到这种冲动的影响，那么我们就必须熟知这些重要的情感。

积极的情感主要有 7 种，消极的情感主要也有 7 种。消极情绪会自动流入到思想冲动中去，并肯定能顺畅地进入潜意识思维，然而，积极情绪必须通过自我暗示原则，被动地注入你想送到潜意识思维中去的那些思想冲动里（介绍“自我暗示”的第四章已经给出了相关的要求）。

这些情绪或感情冲动就像面包中的酵母，因为它们构成了行动要素，能够将思想冲动由消极状态转化成积极状态。因此，我们也许能懂得为什么与情感融为一体的思想冲动，要比那些源于“冷静理性”的思想冲动更容易得到执行。

要想将金钱欲望（你希望将这种欲望变成相应的金钱对等物）传递给潜意识思维，你就要做好影响并控制潜意识思维“内在听众”的准备。

因此，你必须了解接近这个“内在听众”的方法。你必须听懂它的语言，否则你的召唤就不会引起它的注意。它最能听懂的语言，是情绪或感情的语言。因此，我们不妨在此处介绍7种主要的积极情绪和7种主要的消极情绪，以便你能在给潜意识思维下达指令时，可以利用积极情绪、避开消极情绪。

积极情绪与消极情绪

积极的情绪主要有以下7种：

欲望；
信念；
爱；
性；
激情；
浪漫；
希望。

此外也有别的积极情绪，但是以上7种最为强大，在创造性劳动中也最经常使用。只要掌握了这7种情感（你只能通过运用掌握它们），其他积极情绪就会在你需要的时候招之即来。在这个问题上，不要忘了，你现在读的这本书旨在帮助你通过给大脑装填积极情绪，来使你形成“金钱意识”。通过给大脑装填消极情绪，你是不会产生“金钱意识”的。

消极的情绪也主要有以下7种，应当尽量避免产生这些情绪：

恐惧；

嫉妒；

憎恨；

报复；

贪婪；

迷信；

愤怒。

积极情绪和消极情绪不能同时占据大脑，而必须有某一种类型的情绪占据统治地位。你有责任保证让积极情绪在头脑中具有统治性影响。在这个问题上，习惯法则可以帮你的忙。你要养成采纳并运用积极情绪的习惯！总有一天，积极情绪会完全支配你的思维，让消极情绪无法进入其中。

只需忠实而持续地遵守这些要求，你就能控制自己的潜意识思维。潜意识思维中只要出现单独一种消极情绪，就足以毁掉一切来自潜意识思维的建设性良机。

如果你是个善于观察的人，肯定会注意到，多数人都只在一切将以失败而告终时，才求助于祈祷这种做法！否则，祈祷对于他们来说，就是一种毫无字面意义的仪式了。此外，由于多数人只在万事皆败之后才祈祷，因此他们在祈祷时，脑子里就充满了恐惧和疑虑，而潜意识思维则会按照这些情绪采取行动，并将其传递给“无穷智慧”。同样，“无穷智慧”也会接收它们并根据它们采取行动。

如果你为某件事祈祷，但在祈祷时又害怕自己得不到它，或者害怕“无穷智慧”不会按照你祈祷的内容采取行动，那么你的祈祷将会一无所获。

有时候，祈祷的确能让你祈祷的东西变成现实。如果你曾经得到过所祈祷的东西，不妨回到记忆之中，回想你祈祷时真实的心态，这样你

就能放心地明白此处描述的理论不只是一个理论了。

学校和教育机构都应该为学生传授“祈祷科学”，相信这一天终会来到。到那里，祈祷也许就能归结为一门科学。这一天来到时，人类一旦为它的来到做好了准备并且迫切需要它的到来，这一天立即就会来临。任何人都不会怀着恐惧的心情去接触“无穷智慧”，因为那时世上已经没有恐惧这种情绪了。无知、迷信和不正确的教义都将消失，我们将获得自己的真实身份，即“无穷智慧”的学生。目前，很少有人能有这个福气。

如果你认为这样的预言牵强附会，不妨对人类历史作个回顾。不到200年之前，人们普遍相信闪电的出现是上帝震怒的表现，并为此惊恐不安。现在呢，幸亏有了信念的力量，我们有效利用了闪电，让它来驱动着工业的车轮。一直到相对较近的年代，人们还相信行星之间的空间不过是一大片什么都没有的地方，是死寂的虚无的延伸。现在呢，幸亏有了同一种信念的力量，我们已经知道，行星之间的空间既不死寂，也不虚无，而是相当活跃，而且可能是除思想震波之外最高级的震动形式。我们还懂得，这种穿越每个物质原子并充斥在每个空间角落的活跃的、脉动的、不停震荡的能量，将每个人的大脑和所有其他人的大脑紧密联系在一起。

为什么我们不能相信这同一种能量没有将每个人的大脑与“无穷智慧”联系在一起呢？

人的有限思维与“无穷智慧”之间没有任何关卡阻碍。除了耐心、信念、毅力以及对于交流的理解和诚挚欲望之外，这种联系和交流不需要你付出任何东西。此外，每个人仅凭自己就能接近这种智慧。祈祷的代价算是白白付出了。“无穷智慧”不需要任何代理人便能为你做事。你要么直接与它接头，要么无法与其交流。

也许你买了一大堆祈祷书成天诵读直到一命归天，却徒然无益。你希望提交给“无穷智慧”的想法必须经历转换过程，而且只能通过你自己

的潜意识思维才能送到。

你与“无穷智慧”交流的方法很像无线电通信中传递声波采用的方法。如果你了解收音机、电视机和手机的工作原理，就知道如果不通过“增频”，或者说如果不将音频和视频变成人耳或人眼无法辨别出的震动，音频和视频就无法通过大气传输。发射台辨认出音频和视频之后，要通过对震动进行数百万倍的倍增来实现“扰频”或调谐。只有通过这种方式，这些震动才能通过大气传播。实现这种转换之后，大气能“辨别”出电波能量，并将这种能量带到接收站，由收听设备将这些能量“降”到其最初频率，然后我们才能听见或看到它们。

潜意识思维是一种媒介，它将一个人的祈祷变成“无穷智慧”能够辨认的词语。祈祷要提出信息，然后以明确计划或清晰想法的方式带回答案，为祈祷者实现所祈祷的目标。理解了这个道理，你就会懂得为什么简单地口头诵读祷文不可能也永远不会将人的思维和“无穷智慧”联系到一起。

祈祷在到达“无穷智慧”之前（这句话只适用于作者自己的理论），可能会由其最初的思想震动变成表达精神震动的词语。就目前我们所知，只有信念这种介质能够赋予你的想法以精神实质。信念和恐惧是一对势不两立的伙伴。只要能找到其中一个，另一个就没有存在的余地。

第十三章 大脑：思想的广播站和接收台

（通往致富之路的第十二步）

作者曾与亚历山大·格雷厄姆·贝尔博士和埃尔默·R·盖茨博士一起进行过一项研究。从研究结果中，我们得出结论：每个人的大脑都是思想震波的广播站和接收站。

每个人的大脑通过大气这种媒介，在一种与收音机和其他无线电通信所采取的相似的基本原理作用下，能够辨别出其他大脑发射出的思想震波。

将上述内容与介绍“想象力”的第六章中描述的创造性想象做一对比，并一并考虑这两部分内容。创造性想象力是大脑的“接收机”，能够接收别人的大脑发散出的想法。它是一个人显意识思维（或叫推理思维）与接收思想刺激的四大渠道之间进行沟通交流的中介。

在受到刺激或者震波“加快”到较高频率时，思维更容易接收那些从外部渠道通过大气到达头脑中的思想震动。这个“加快”过程是通过积极情绪或消极情绪来实现的。在情感的作用下，思想震动可以得到加速。

大气只能辨认出频率极高的震动，并将它们从一个人的大脑带给另一个人的大脑。思想是一种能量，以极高的震动频率穿行。受到某种主要情感（无论是积极还是消极）调整或“加速”的思想，会以比原有思想更高的频率震动。从一个人的大脑传递给另一个人的大脑的正是这种思想，运用的原理即人脑的“广播机理”。

就强度和驱动力大小而言，性激情要排在人的所有情感之首。受到性激情刺激的大脑震动的频率，要比情绪稳定或无情绪时震动的频率快得多。

性转换的结果会导致思想震动频率的提高，其提高幅度之大，足以使创造性想象力很容易接收从大气中得到的思想观点。大脑以较高的频率震动时，不仅能吸引其他大脑释放出的想法和观点，而且也会给自己

的思想带来一种“感觉”，而这种感觉对于那些将要被潜意识思维辨别并付诸行动的想法至关重要。

因此你会看到，广播原理是一个重要因素。通过它，你可以在自己的想法中掺进感情或情绪，并将它们传递给潜意识思维。

潜意识思维是大脑的“发射站”，思想震动可通过它向外传播。创造性想象力是“接收机”，大脑可通过它从大气中辨别并接收思想震动。

除潜意识思维和创造性想象力的这些重要因素之外，现在还要考虑自我暗示原则。它是你使“广播”站正常运转的工具。

通过第四章中提出的要求，我们已经明确告知你将欲望转化成金钱对等物的方法。

操作思维“广播”站是一个相对简单的过程。当你想运用自己的广播站时，只用牢记并运用三条原则，那就是：潜意识思维、创造性想象力和自我暗示。前面已经描述过现实运用这三条原则的刺激源——这一过程始于欲望。

最伟大的力量是“无形”的力量

20世纪30年代的大萧条将整个世界推上了认识无形的、不可见的力量的前沿。在过去的几个年代中，人们过于依赖自己的物理感官，从而使自己的知识仅局限于所能看见、触摸、称重和测量的客观物质范围内。

现在，我们进入了最为神奇的时代，这个世界将教我们了解一些与自己有关的无形力量。随着这个时代的终结，我们应当懂得：“他我”要比我们在镜子里看到的“本我”更加强大。

有时候，我们对无形的东西谈论得很少（因为我们无法通过五官感知它们），但是千万不应忘记，我们所有人都受到不可见的无形力量的

控制。

全人类都无力应对或控制滚滚海浪中蕴含的无形力量，全人类都无法认识重力这种无形的力量（它使这个小小的地球悬在半空中，使我们不会从上面掉下来），更不用说有能力控制这种力量了。所有人对于雷阵雨挟裹的力量只能完全屈从，在电的无形力量面前也只能同样无助和可怜。实际上，许多人甚至不知道什么是电、电来自哪里或者电存在的目的是什么！

我们对看不见的无形事物的无知绝不仅仅于此。我们不了解土壤中蕴含的无形力量及智慧，而正是这种力量为我们提供所吃的每一口饭、所穿的每一件衣和兜里揣着的每一分钱。

大脑的神奇故事

最后一点，但绝非最不重要的一点，无论我们对于文化和教育多么自豪，但对思想的力量（这是所有无形力量中最伟大的一种）却知之甚少甚至一无所知，对于客观大脑以及通过复杂机制将思想力转化成物质对等物的庞大网络也知之甚少。然而，我们如今正在进入一个对人脑这个话题逐渐开悟的新时代。科学家们已经开始将注意力转到对大脑这个惊人事物的研究上来。尽管他们的研究尚处于起步阶段，但已经获得的认识足以知晓：人脑中央总机中将每个脑细胞彼此连接的线路数目，等于 1 后面再加上1500万个 0 。

“这个数字太惊人了，”芝加哥大学的C·贾德森·赫里克博士说，“处理数亿光年的天文数字相比之下显得小巫见大巫。我们已经查明，人的大脑皮层中神经细胞的数量为10亿～14亿个，而且我们知道，这些细胞是以很有序的方式排列在一起的。这样的排列方式并非偶然，而是井然有序。最近创造的电生理学方法将动作电流从精确定位的细胞或者带有

微电极的纤维中分离出来并加以放大，记录的潜在差异达百万分之一伏特。”

机制如此复杂的网络存在的唯一目的，在于使身体保持正常功能，以实现肉体的成长并保持这种成长，这实在令人难以置信。既然这种系统能为数十亿个脑细胞提供彼此沟通的媒介，那么同一种系统为什么不会为其他无形力量提供沟通的手段呢？

20世纪30年代末，《纽约时报》发表了一篇社论。社论显示，有一所知名大学和一名研究精神现象的得力人员在实施一项有组织的研究，并通过这项研究得出与本章及下一章的内容大体类似的结论。社论还简要分析了莱因博士和他杜克大学的同事进行的研究工作，内容如下：

何谓“通”

一个月之前，我们在本版同样的位置引用了莱因教授和他杜克大学的同事得到的部分非凡的研究成果。他们为这项研究进行了10万多次测试，目的在于证实‘通灵’和‘神视’是否存在。《哈珀》杂志在头两篇文章中对这些研究结果进行了小结。在现在刚刚发表的第二篇文章中，作者E·H·怀特试图对已经掌握的（或者说似乎能顺理成章地推断出的）知识进行概括。这些知识讲述的是这些′超感官′感知模式的真实本质。

鉴于莱因的实验结果，如今有些科学家认为，通灵和神视极有可能真的存在。实验人员要求许多具有超感知能力的人，在不看纸牌也不装备其他传感装置的情况下，尽可能多地将一幅特殊纸牌中的每张牌说出来。结果发现，大约有20个人能够正确地说出纸牌内容，其数量之多让实验人员得出这样的结论：“他们凭运气或巧合完成这一壮举的可能性几乎等于零。”

但是，他们是怎样做到的呢？这些力量就算真的存在，也仿佛是我们无法感知到的。已知的人体器官感知不到。无论让实验的参与者呆在同一间屋子里，还是让他们彼此相隔数百英里之遥，实验结果都如出一辙。在怀特先生看来，这些事实还显示，通过任何物理放射理论来解释通灵和神视都是不现实的。任何已知形式的放射能都与距离成反比，距离越大，能量越弱，而通灵和神视不是这样。不过，像我们的其他精神力量一样，它们的确也会根据实际目标的不同而不同。与人们普遍看法不同的是，当具有超感知能力的人处于睡眠或半睡半醒状态时，这两种能力不会提高，恰恰相反，只有当他处在最清醒、最警觉的状态时，通灵和神视能力才会增强。莱因发现，具有超感知能力的人服用毒品之后，表现总是会有所下降，而兴奋剂的服用则总是使他们的表现有所提高。即便是表现最可靠的实验参与者，如果不在实验中全力以赴，也无法有好的表现。

怀特先生较有把握地得出一个结论，即通灵和神视其实不过是同一种天赋。也就是说，“看到”反扣在桌上的纸牌的能力似乎和‘解读’另一个人心中所思所想的能力完全一样。有好几个理由使我们不由得不相信这一观点。例如，任何人只要有幸具备这两种天赋中的某一种，就能在身上发现另一种。到目前为止，无论在哪个具有上述能力的人身上，这两种能力都同样活跃。屏障、墙壁、距离对所有这两种能力都没有影响。怀特进一步发展这个结论，提出，其他超感知实验、先兆式梦境、对灾难及类似不幸的预感等等，也都应该是同一种能力的一部分，而用他的话说，所有这一切都不过是纯粹的“预感”。如果读者觉得没必要接受这些结论，我们不会强迫他们接受其中的任何一个，但是莱因积累的证据必定给人们留下深刻印象。

在莱因宣布人脑对他所称的“超感官”感知模式做出回应需要具备的条件之后，我现在有幸进一步证明他的观点。我和我的同事发现，在我

们认为理想的条件下，思维可以受到刺激，使前一章描述的第六感能够以一种实际的方式发挥作用。

我这里所指的条件包括我与两个同事之间的密切合作。通过实验和练习，我们知道怎样刺激思维（通过运用下一章中提出的“隐身顾问”原则）。通过将三个人的思维加以合并的过程，我们在刺激思维时，能找到客户提出的一大堆个人问题的解决方案。

其过程非常简单。我们坐在一张会议桌旁，清晰阐述正在讨论的问题的实质，然后展开讨论。每个人想起什么都可以畅所欲言。这种思维刺激法有一点很奇怪，就是它能使每个与会者都能与超出自身经验的未知知识来源相联系。

如果你理解了介绍“智囊团”的第十章提出的原则，肯定就会发现，此处描述的圆桌讨论法其实就是对“智囊团”原则的实际运用。

这种通过在三个人之间就某个明确主题开展坦诚讨论的思维刺激法，就是对“智囊团”原则进行最简单、最实际的运用的范例。

通过采纳并遵循某个类似的计划，每个学习该原理的人都能拥有“原版序言”中简单介绍的著名的卡内基成功公式。如果这个公式现在对你还毫无意义，那么你就应当把这一页作上记号，等到读完最后一章之后，回头再读一遍。

第十四章 第六感：通向智慧殿堂的大门

（通往致富之路的第十三步）

第“十三”条原则叫做“第六感”。通过第六感的帮助，“无穷智慧”可以而且将会主动与个体沟通。你既不需要做出任何努力，也不需要强迫它。

这条原则是成功哲学的顶点。只有首先掌握了另外１２条原则，你才能吸收、理解并运用这一条原则。

第六感就是潜意识思维中被称为“创造性想象力”的那一部分。我们还称它为“接收机”，想法、计划和念头通过这个接收设备在大脑中闪现。这种“闪现”有时候也叫做“预感”或“灵感”。

第六感无法用文字来形容！没有掌握本哲学其他原则的人无法描述它，因为没有可以与第六感对照的知识和经验。只有通过发自内心的冥思，才能认识第六感。第六感可能成为个体的有限思维与“无穷智慧”之间相互联系的纽带。鉴于此，第六感既是心理层面的东西，也是精神层面的东西。据信，这一点正是人的思维与“宇宙思维”相联系的关键。

掌握了本书描述的原则之后，你就为接受某一条真理做好了准备，否则这条真理可能让你难以置信。它就是：在第六感的帮助下，对于即将来临的危险，你会适时得到警告以避开危险，还能及时发现并抓住机遇。

在培养第六感的过程中，会有个“守护天使”前来帮助你，听候你的差遣，随时为你打开通往“智慧殿堂”的大门。

如果不遵守本书中介绍的指示要求或者一些类似做法，你永远都不会知道上面这句话是不是真的。

作者既不相信也不鼓吹“奇迹”。他对大自然的认识足以使他懂得：大自然永远不会违背她自己制定的法则。她的某些法则太过高深莫测，以至于最终创造出看似“奇迹”的现象。像我经历过的任何事情一样，第

六感也同样接近于奇迹，而它之所以如此表现，只是因为我还没有理解这条原则付诸运用的方法。

作者知道的有以下这些——有一种力量，或叫“主动力”，或叫“智慧”，它贯穿于每个物质原子当中，联系着每个可以感知的能量单位；这种“无穷智慧”能把橡子变成橡树，能回应万有引力定律让水往低处流，能让昼夜相继、暑去冬来，能让万物始终保持恰当的位置以及与其他事物之间的稳定联系。通过运用这一哲学原则可以得出，这一“智慧”能够帮助我们将欲望转化成具体有形的物质形式。作者之所以知道这个道理，是因为他用它做过实验，并且有过切身体验。

通过前面各章内容，我们已经引导你一步步来到这最后一条原则面前。如果你掌握了前述原则中的每一条，现在就已经为毫不犹豫地接受此处惊人说法做好了准备。如果你还没有掌握其他原则，就必须首先掌握它们，之后才能明确地判断本章做出的声明是真是假。

在我处于“英雄崇拜”年代时，我发现自己总想模仿那些我最仰慕的人。此外我还发现，我努力模仿偶像时具有的信念要素，使我能够非常成功地步其后尘。

尽管已经度过了那个人们普遍将自己托付给“英雄”的年代，但我从来没有放弃这种崇拜英雄的习惯。人生阅历告诉我，今后想让自己真正伟大而要做的最好的事情，就是通过感觉和行动，尽可能接近地模仿伟大者。

在我写点文字发表或者致力于在公众场合发表一次演讲之前很久，我就一直在保持重塑自身性格的习惯，方法就是尽量模仿那些生平给我印象最深刻的 9 个人。这 9 个人分别是爱默生、佩因、爱迪生、达尔文、林肯、伯班克、拿破仑、福特和卡内基。在很长一段时间里，我每天都在头脑中与这群被我称为“隐身顾问”的人一起开会，向他们咨询。

过程是这样的。晚上快要睡觉前，我会闭上眼睛，在想象中“看到”这群人围着会议桌与我坐在一起。此时，我根本没有机会坐在这群

我认为伟大的人当中，但我的确通过担任“会议主持人”来支配着这个群体。

对于在想象中沉迷于这样一些夜间会议，我怀着一个非常明确的目的，那就是重塑自己的性格，使它能成为一种复合型的性格，集这些虚构的顾问们性格之大成。很早时我就认识到，我必须克服自己出生于一个无知和迷信的环境造成的障碍，必须通过此处介绍的方法来完成自觉重塑人格的重任。

通过自我暗示塑造性格

作为虔诚学习心理学的人，我知道所有人之所以成为目前的样子，都是因为他们所持的主导性想法和欲望所致。我知道，每个深埋于心底的欲望都会寻找向外的出口，通过这个出口将自己变成现实。我知道，自我暗示对于塑造性格具有强大的影响，实际上，它甚至是性格得以形成的唯一法则。

怀着对心理运转原则的这种认识，我便拥有了重塑性格所需的全套装备。在这些想象中的咨询会议中，我将参与成员召集到一起，要求他们每个人都提供我想要的知识。我大声对每位成员说：

“爱默生先生，我渴望从那里获得了解自然的神奇力量，它使你的生命显得卓尔不群。我请你将你具有的所有品质，所有使你能够理解并运用自然法则的优秀品质，都在我的潜意识思维中留下印记。为此，请你帮助我接触并运用一切可以得到的知识源泉。”

“伯班克先生，我告诉我是什么使得你与自然法则和谐一致，甚至能让仙人掌脱落身上的小刺、成为可食用的食物。请告诉我以前只长一片叶子的小草为何现在能长出两片叶子，告诉我是什么帮助你为花儿的

色彩融入了更多的光彩与和谐，因为你靠自己就曾成功地为百合花镀上一层彩衣。”

“拿破仑，我希望通过模仿，向你学习你身上那些神奇的能力。你曾利用这些能力激励人们的斗志，激励他们培养出更伟大、更坚定的实干精神。我还要学习那坚忍不拔的精神，这种精神使你能化失败为胜利，战胜难以击败的困难。运气之皇、机遇之王、命运之神，我向你致敬！”

“佩因先生，我希望从你那里学到思想自由以及表达内心信念的勇气和清晰能力，它们使你显得那样与众不同！”

“达尔文先生，我想从你那里学到公正无私、不偏不倚地研究因果关系的神奇耐心和能力，你在自然科学领域中不断证明着这种能力的价值。”

“林肯先生，我渴望在自己的性格中注入你那强烈的正义感、不知疲倦的韧劲、幽默感、对人的深刻认识和宽容品质，这些都是你的显著特点。”

“卡内基先生，我已经为自己选择了一项毕生事业而对您充满感激，这项事业给我带来了伟大的幸福和安宁。我希望彻底认识你曾在缔造伟大的工业企业中高效运用过的那些组织原则。”

“福特先生，你是对我帮助最大的人之一，曾经为我的工作提供了许多至关重要的素材。我希望能获得你的拼搏精神、决心、镇定的心态和自信，这些品质使你得以左右贫困，得以组织、联合并简化人的劳动。学到了这些，我就能帮助别人沿着你的足迹走下去了。”

“爱迪生先生，我曾经坐得离你最近，因为你在我研究成与败的根源时，你给了我无间的合作。我想从你那里学到非凡的信念，你曾利用这种精神揭示了大自然那么多的奥秘；学习你那不辞劳苦孜孜以求的精神，你曾经多少次用它从失败手中夺走胜利。”

我向想象中的内阁成员致辞的方法，会根据当时我最想获得的性格特点而有所不同。我不辞劳苦地研究了他们的生平。经过连续几个月这种夜间会议的演练之后，我惊奇地发现这些想象中的人物变得清晰而真实了。

这 9 个人当中，每个人都具有让我惊奇的个性特点。例如，林肯养成了老是迟到的习惯，迟到之后还喜欢稳健地走来走去。他来的时候走路非常慢，双手背在后面。前进时，他偶尔会停下脚步，短促地将手放在我肩膀上。他总是不苟言笑，脸上总带着庄重的表情。我很少看到他笑。对国家四分五裂之状的牵挂使他严肃而黯然。

其他人则不是这样。伯班克和佩因经常陶醉于机智诙谐的交谈，不时给其他内阁成员一个惊喜。一天晚上，佩因建议我准备一个主题为“理智时代”的演讲，并在一个我曾经到场过的教堂的讲台上发表这篇演讲。与会的许多人都对这个提议发出会心的笑声。但拿破仑没有笑！他在墙角耷拉着嘴，大声地嘀咕着，使所有人都扭过头来惊奇地看着他。对他来说，教堂不过是政府的爪牙，不在改革的范围之内，不过是用来作为顺手的煽动场所，有人在大型聚会活动中利用它点燃民众的情绪罢了。

有一次，伯班克迟到了。他来的时候容光焕发、激动不已。他解释说，他之所以迟到，是因为坚持做完了一个实验，他希望这个实验能让任何一棵树上都结出苹果。佩因对此不屑一顾，提醒他说，男女之间的任何麻烦，可都是从一个苹果开始的。达尔文一边开心地大笑，一边说，伯班克到森林去拣苹果时，一定要当心小蛇，因为它们习惯于长成大蛇。爱默生评论道：“没有蛇，就没有苹果”，而拿破仑则指出，“没有苹果，就没有国家！”

林肯养成了每次会议结束后总是最后一个离开会议桌的习惯。有一次，他俯在桌子的一端，拢起双臂，并且连续若干分钟保持这一姿势。

我当时无意打扰他。最后，他慢慢地抬起头，站起来走向门口。接着，他转过头走回来，将手搭在我肩膀上说："孩子，如果你在追求人生目标的过程中始终坚持不懈，就需要更多的勇气。不过要记住，当困难来临时，常人会有常识。而逆境能培养我们的常识。"

一天晚上，爱迪生比所有其他人都来得早。他走过来，径自坐在我左边爱迪生平时坐的位置，说道："你注定要目睹人生奥秘的揭示过程。当这一天来到时，你将看到生命由许多能量或实体群集而成，每个实体都像人们想象的那样具有智能。这些生命单位像蜜蜂拥向蜂巢那样汇聚在一起，而且始终保持汇聚的状态，直到由于不和谐而分解。这些单位存在观点上的差异，就像人往往所做的那样，经常会产生内讧。你现在组织的这些会议将对你非常有益，它们会为你救出一些生命单位，这些单位在你内阁成员的人生中同样也为他们服务。这些单位是永恒的，它们永不死亡！你自己的想法和欲望如同磁石，从伟大的生命海洋中吸引生命单位。你只会吸引友好的生命单位，即与你所怀欲望的本质相一致的单位。"

会议的其他成员也开始进入房间。爱迪生站起来，慢慢地走到自己的座位坐下。我脑子里发生这一切时，爱迪生仍然健在。这件事给我的印象太深刻，我忍不住去拜谒爱迪生，将这些体验告诉了他。他大度地笑笑说，"你的梦境真实程度，不亚于你想象它的程度。"他再也没有对这句话作进一步解释。

这些会议是那样真实，让我开始对它们的后果感到恐惧，连续好几个月都不敢想。这种经历太离奇了，我怕自己如果继续想下去，可能会忘记这些会议纯粹是我头脑中想象的事件，而非真实经历。

不再继续这种想象力练习之后半年，我于一天晚上醒来（可能是我以为自己醒了），看到林肯站在床边。他说："这个世界很快便有你的用武之地。它即将经历一个动荡期，促使芸芸众生丧失信仰，遭受恐慌之苦。抓紧进行你的工作，把你的成功哲学研究完吧。这是你毕生的使

命。如果你对此置若罔闻，无论是出于什么原因，你都将回归到一种原始状态，被迫重新开始几千年来已经完成的循环。”

第二天早上，我还说不清这是我梦里的事，还是我清醒时的经历。此后，我始终没有搞清楚这一点，但是我的确知道：就算它是个梦，这个梦也于第二天鲜活地印在我的脑海，以至于我在当天晚上又重新开起了圆桌会议。

在随后一次会议中，我的内阁成员全都鱼贯涌入房间，站在圆桌旁他们常坐的位置旁边。林肯举起一个杯子说：“先生们，让我们为一个已经浪子回头的朋友干杯吧！”

之后，我开始向内阁中补充新成员。现在，内阁成员已经超过50人，其中有耶稣、使徒保罗、伽利略、哥白尼、亚里士多德、柏拉图、苏格拉底、荷马、伏尔泰、布鲁诺、斯宾诺莎、德拉蒙德、康德、叔本华、牛顿、孔子、艾尔伯特·哈伯德、布兰、英格索尔、威尔逊和威廉·詹姆斯。

这是我头一次有勇气提起这件事。此前我一直对该话题保持沉默，因为我知道，从自己对这些事的态度看，要是将这种不寻常的经历说出来，很可能会遭到误解。现在，我已经有勇气将自己的经历付诸文字，因为如今的我不再像若干年前那样，对“别人说的话”那么忧心忡忡了。成熟的好处之一，就是它有时候能给一个人带来体现真我的更大勇气，无论那些对此不理解的人怎么想、怎么说。

为了避免被人误解，我想在此处着重强调一点：我现在仍然认为内阁会议是纯想象中的经历，但我觉得自己有权提出一个建议，即它们已经带领我进入了辉煌的冒险之旅，重新点燃了我对真正伟大的事业的憧憬，激励着我从事创造性劳动，使我敢于将内心的真实想法表达出来。

在大脑细胞结构的某处有一位器官，负责接收通常称为“预感”的思想震波。到目前为止，科学还没有发现这个产生第六感的器官到底在什么位置，但是这已经不重要了。人的确能够通过感官之外的渠道接收正

确知识，这仍然是个事实。这些知识通常是在思维受到不寻常刺激的影响下接收到的。任何唤醒人的情感、导致心跳加速的紧急情况，都可能（往往也的确如此）激活第六感发挥作用。每个驾车时即将追尾的人都知道，在这种时刻，第六感往往能前来施救，帮助他们在刹那间避免车祸发生。

我提这些事实的目的，首先在于说明一个我现在应该说出的话，即在我与“隐身顾问”开会时，我发现自己的思维最容易接收通过第六感前来的观点、想法和知识。我可以真诚地说，我为通过“灵感”接收到的这些思想、事实或知识而对专家们充满感激。

在我数十次面临紧急情况时（有些情况严重到生死攸关的程度），我都在这些专家顾问的影响下，通过神奇力量的指引顺利渡过难关。

与虚拟人物召开圆桌会议的最初目的只有一个，就是让我渴望获得的某些性格特征通过自我暗示原则的作用，在潜意识思维中留下烙印。最近几年，我的实验已经有了一种完全不同的发展趋势。现在，遇到客户和我自己面临的每个难题时，我会去找这些想象中的专家和顾问。虽然我并不完全依赖这种咨询方式得到解决方案，但其结果经常让人吃惊。

你肯定已经发现本章讨论的主题大多数人都不熟悉。对那些以积累巨额财富为奋斗目标的人来说，第六感是他们非常感兴趣的事物，对他们也大有裨益，但对那些致富欲望不太强烈的人而言，第六感则不一定能吸引他们的注意力。

亨利·福特无疑懂得第六感并加以实际运用。鉴于在商界和金融界事业规模巨大，他有必要理解并运用这一原则。托马斯·A·爱迪生在完成各项发明的过程中也掌握并运用了第六感；当发明那些他既没有直接经验、积累的知识又无法为他指明方向的主要专利产品时，就更少不了第六感的协作。当他致力于研究留声机和电影机的时候就是如此。

几乎所有伟大领导者（例如拿破仑、圣女贞德、耶稣、佛祖、孔子

和穆罕默德）对第六感都有深刻认识，而且可能始终在运用这种感觉。他们的伟大在很大程度上在于通晓这条原则。

第六感这种东西并非个人能够随意取舍。运用这种伟大力量的能力，是通过运用本书描述的其他原则而慢慢培养起来的。很少有人在40岁之前能了解有关第六感的实用知识。多半情况下，人在50多岁之后才能获得这种知识。这是因为，只有通过多年的冥想、自省和慎思，与第六感紧密相连的精神力量才能成熟并可用。

无论你是谁，也无论你读本书的目的何在，都能在不了解本章阐述的原则的前提下，而受到第六感的恩赐。如果你的主要目的在于积累钱财或者其他物质财富，那就更是这样。

之所以将介绍第六感的本章内容纳入书中，是因为本书旨在提出一种完整的成功哲学，通过这种哲学，每个人能够通过它的正确引导，得到人生中想要的一切。一切成就的起点都是欲望。而其终点则是在头脑中打下烙印的认知，这种认知能使你认识很多东西——认识自我、认识他人、认识自然法则，从而发现并认识幸福。

只有通过了解并运用第六感原则，这种认知才来得完整和彻底。因此，我必须将这条原则作为成功哲学的一部分纳入本书，以便让那些渴望多多发财的人获益匪浅。

你肯定已经发现，读本章的内容时，你已经升华到心理刺激的高层次。太棒了！从现在开始，一个月之后再回到这里，把它重新读一遍，观察你的思维是否飙升到了一个更高的刺激层次。你要不时重温这一体验，不要在乎当时你学到的东西是多是少。总有一天，你将发现自己拥有一种新的力量，它使你能抛掉沮丧、支配恐惧、战胜拖延并自由地运用想象力。之后，你将感到自己触到了那个未知的“东西”，它是每位真正伟大的思想家、领袖、艺术家、音乐家、作家和政治家的幕后策划人。从此，你就能像坐在那里束手待毙、稍遇挫折的苗头就退缩一样容易地将欲望转化成相应的物质或金钱对等物。

第十五章 战胜六个恐惧恶魔

（清扫大脑为财富让据空间）

在你能成功运用这种成功哲学的一星半点之前，你的头脑必须做好接收它的准备。这个准备过程并不困难。你首先要研究、分析并了解将来必须消灭的 3 个敌人，它们就是犹豫、怀疑和恐惧！

只要这 3 种消极想法中的任何一种仍然停留在你脑海里，第六感就根本无法发挥作用。这个邪恶的 3 人组合中的每个成员都紧密相连，只要能找到其中一个，另外两个就离它不远。

犹豫是恐惧的幼苗！读本书时要牢记这一点。犹豫的具体表现是怀疑，二者相结合便成了恐惧！“结合”的过程通常很慢。这便是这 3 个敌人为什么如此危险的原因。它们能在你感觉不到其存在的环境中发芽成长。

本章余下部分讲述一个目标，你要在实际运用整个成功哲学之前便达到这个目标。这部分内容还分析了导致许多人穷困潦倒的一种情形，而且阐述了一条真理。所有致富的人（无论想要的是以金钱衡量的财富，还是价值远大于金钱的精神状态）都必须了解这条真理。

本章的目的在于重点探讨 6 种基本恐惧产生的根源及纠正措施。在

战胜某个敌人之前，我们必须首先知道它的名字、习惯和住所。你要一边读一边认真分析，看看这 6 种恐惧中有没有哪一种依附在你身上。

不要被这些狡猾的敌人常有的习惯所蒙骗。有时候，它们始终躲在潜意识思维里，因为在那里别人难以锁定它们，要想消灭它们就更困难了。

6 种基本恐惧

基本的恐惧有 6 种。每个人都会不时受到某几种恐惧的困扰。多数人都有幸没有遭到所有这 6 种恐惧的困扰。如果按照最常见的次序排列，它们依次是：

1.对贫穷的恐惧；
2.对批评的恐惧；
3.对病痛的恐惧；
4.对失恋的恐惧；
5.对衰老的恐惧；
6.对死亡的恐惧。

所有其他种类的恐惧都相对不重要，可以归结到这 6 种恐惧的类目中。

这些恐惧是全世界的灾难，其流行趋势周而复始。在大萧条袭击的大约 6 年时间里，我在对贫穷的恐惧循环中绝望地挣扎。在此期间，当我们陷入战火或面对恐怖行动时，又掉进了对死亡的恐惧之循环。即便在繁荣昌盛的和平年代，我们也会陷入对病痛的恐惧的循环之中，各种疾病在全世界蔓延就是明证。

恐惧其实不过是心理状态而已。一个人的心态是可以控制和引导的。大家都知道，与外行人相比，医生患病的可能性较小，因为医生不怕疾病。医生可以在一天内治疗好几百例患有天花等传染病的患者，但自己却不感染。他们对这种疾病的免疫力，在很大程度上取决于（甚至可能完全取决于）他们根本就不怕它。

我们创造的任何东西，首先都是以一种思想冲动的形式孕育在头脑中的。顺着这句话走下去，就会发现另一条更加重要的道理，那就是：思想冲动无论是自觉的还是不自觉的，都会迅速转化成与自身相一致的物质对等物。和一个人有意构思的思想冲动具有强大行动影响力一样，大气纯属偶然接收到的思想冲动（即其他大脑释放出的想法），同样能决定一个人的经济、事业、职业或社会命运。

有些人不理解为什么一些人似乎“运气太好”，而另一些在能力、培训程度、经历和智力上都和他们差不多甚至更好的人，却似乎总是命运多舛、倒霉事不断。我们将向怀有这种疑虑的人指出一个重要的事实。对该现象的出现也许这样解释：人有能力完全控制自己的思维，有了这种控制力，人可以让自己的大脑为其他大脑释放的思想冲动打开大门，也可以紧闭心门、只让自己精挑细选的那些思想冲动进入。

大自然赋予我们对某一种事物具有绝对控制力，这种事物就是思想。此外，人创造的任何事物最初的表现形式都是想法。懂得了这两点，我们就离战胜恐惧的原则不远了。

假如所有想法都有以物质对等物来外在表现自己的倾向（这句话的真实性使我们没有任何怀疑的余地），那么同样可以得知：恐惧和贫穷的思想冲动无法转化成勇气和经济利益。

1929年的华尔街股市大跌之后，美国民众被迫思考贫穷。慢慢地，但是必然地，民众的想法汇集成了与其一致的物质对等物，即众所周知的“大萧条”。这种现象无法遏制，它符合自然法则。

对贫穷的恐惧

贫穷和富足势不两立！通往贫穷和通往富足的两条道路向相反方向延伸。如果你希望致富，就必须拒绝接受任何导致贫穷出现的环境（此处使用的"富足"一词为广义，指金融、精神、心理和物质各方面的财产）。通往富足之路的起点是欲望。你在第一章和第二章已经读到了合理运用欲望的全部指示要求。在介绍"恐惧"的本章，我们则要彻底指导你为实际运用欲望做好心理准备。

既然如此，我们在这里就要向你提出一个挑战。这个挑战将鲜明地确定你对这门成功哲学理解了多少。这正是你能够变成先知、准备预测未来的要害。如果你读完本章之后愿意接受贫穷，那么你就必然只会得到贫穷。这将是个你无法避免的决定。

如果你想要富足，就要确定需要什么形式的财富、需要多少财富才能使自己满足。你知道通往富足的道路，也有了一张路线图。只要照着图上指引的去走，你就能始终在致富的大道上前进。如果你起步时犹疑不决，或者半途而废，那么你只能责怪自己。一切责任都在于你。如果你现在无力要求或者拒绝要求富足的生活，就找不到任何逃避责任的借口，因为接受富足只需要一样东西（也是你唯一能够控制的东西），那就是精神状态。精神状态是你表现出来的，你买不到它，只能创造它。

对贫穷的恐惧是一种精神状态，不是别的！但是，它足以毁掉一个人做任何事情的成功机会。这种恐惧能瓦解推理能力、破坏想象能力、消灭自立性、削弱激情、减煞主动性、带来事业的不确定性、鼓励拖拉、消除热情并使自控成为不可能的事。它会消除个人的人格魅力、破坏准确思考的机会、转移已经集中的注意力；它左右着毅力、将意志力变得毫无意义、毁掉雄心壮志、蒙蔽记忆，并以可以想象得到的各种形式招致失败；它会消除爱、杀死更美好的内心情感、阻碍友谊，并以上

百种形式为你带来灾难，使你失眠、悲惨和不幸——尽管我们可以显而易见地看到，我们生活在一个心灵所渴望的一切均极大丰富的社会；尽管除了缺少明确的目的之外，没有任何东西能阻挡在我们和我们的欲望之间，但对贫穷的恐惧却让这一切显得那样苍白无力。

不用说，对贫穷的恐惧在 6 种基本恐惧中最具破坏性。我们将它放在这些恐惧之首，因为它最难战胜。说出这种恐惧的根源到底何在需要很大的勇气，而说出之后再接受它则需要更大的勇气。对贫穷的恐惧源于人有一种倾向，即从经济上掠夺他人。几乎所有比人低等的动物都要受到本能的驱动，但是，由于它们的“思考”能力有限，因此只能在物质上彼此掠夺。具有超常直觉感知能力、有思考和推理能力的人，不会从肉体上蚕食他人；而是从经济上“蚕食”别人才能得到更大的满足。

我们所处的时代似乎将要被对金钱的狂热崇拜而毁灭。人如果没有殷实的银行存款，就会被人视为不如尘世间的一根鸿毛；但是，如果有了钱（不管钱是怎样挣来的），就会有一大堆人趋炎附势，享有各种各样的特权。他们统治着政坛、支配着商业和整个世界。无论走到哪里，都有人对他们毕恭毕敬、众星捧月。

没有什么东西能像贫穷那样带来如此多的苦难和谦卑！只有那些经历过贫穷的人，才能理解这句话的全部含义。我们害怕贫穷，这不足为怪。从祖祖辈辈的经历中，我们确信，有些人不可相信，而金钱物质和世俗的财产才是最重要的。这是一句让人痛心的控诉，但这句控诉中最要命的是：事实的确如此。

许多婚姻都受到婚约一方或双方所占有财产的驱动。因此，法院打离婚官司时焦头烂额也就不奇怪了。人们迫不及待地想占有财产，以至于为了获得它而不择手段——如果可能，就通过合法手段，但是，如果有必要或者于已有利，不妨采取其他手段。

剖析自己能揭示个人不愿意承认的弱点。但是，对那些不甘于平庸和贫穷的人来说，这种自省方式至关重要。当你一五一十地躬身自省

时，不要忘了，你既是法官也是陪审员，即是起诉方也是辩护方，既是原告也是被告。你要客观地面对现实，要扪心自问明确的问题，然后立即自问自答。这一分析过程结束时，你对自己的了解将加深一步。如果你在这种自我剖析中无法成为一名公正的法官，不妨请某个很熟悉你的人帮忙，让他在你自我剖析时充当法官。你要寻找的是事实真相。无论付出何种代价，甚至使自己短期内陷入窘境，你都要获知真相！

大部分人在问到最怕什么时，都回答说“我什么也不怕”。这一回答并不准确，因为几乎没有人意识到自己在精神上和肉体上受到某种恐惧的束缚、阻碍和折磨。恐惧情绪如此微妙和深藏，我们也许一辈子都摆脱不了它，却全然没有发现它的存在。只有通过大胆的分析，才能揭开这个公敌的神秘面纱。当你着手进行这种分析时，要深深地触及你的个性。你下列举的这些症状，你应该一一对号入座：

恐惧贫穷的症状

漠不关心。主要表现为没有志向、甘于忍受贫穷、接受生活提供的任何赏赐却毫无怨言、生理和心理均懒散懈怠，以及缺乏主动性、想象力、激情和自控能力。

犹豫。习惯于让别人替自己思考、总是“保持中立”。

怀疑。一般表现为处心积虑地用托词或借口掩饰、解释或辩解自己的过错，有时候表现为对成功者表示嫉妒或批评。

担忧。通过表现为对别人吹毛求疵；花钱有入不敷出的倾向；对个人外表不在乎；愁容满面或眉头紧锁；酗酒；有时候使用毒品；紧张不安；缺乏镇定自若；难为情或缺少自力更生精神。

过于小心。习惯于在遇到任何事情时都寻找负面、思考并提及可能来临的失败，而不是集中精力寻找成功的途径；对通往不幸的途径了如

指掌，但从来不想办法避免失败；等待将想法和计划付诸实施的“恰当时机”，直到等待成为一种积习；记得那些失败者，却忘了那些曾经成功的人；只见树木，不见森林。

拖拉。喜欢将去年就应该完成的事推迟到明天再说；花足以完成工作的时间用于制造托词和借口，这种表现与过于小心、怀疑和担忧密切相关；只要能够逃避，就拒绝承担责任；情愿妥协而不愿奋起抗争；向困难低头，而不是将困难作为进步的阶梯来使用；为一分钱和生活讨价还价，而不去追求繁荣、富裕、富足、满足和幸福；总盘算着遭受失败时怎么办，而不是破釜沉舟、自断退路，这又进一步表现为自信心、目的的明确性、自控能力、主动精神、激情、志向、节俭意识和健全的推理能力很脆弱甚至完全缺乏；期待贫穷而不是渴望致富，以及与那些甘愿受穷的人交往，而不是想办法与那些渴求并得到财富的人为伴。

对批评的恐惧

多数人起码在受到批评时感到非常不舒服。有时候，当有人责难他们时，他们会变得忧郁和沮丧。对批评的恐惧会剥夺人的主动精神、毁掉人的想象能力、限制人的个性发挥、消除人的自立能力，并以上百种其他方式对我们造成伤害。父母在批评孩子时，往往会给孩子造成不可补救的伤害。我儿时有个好友，他母亲几乎成天喜欢用一根鞭子惩罚他，每次揍完之后还少不了那句话，“你不到20岁就会进班房”。17岁那年，他被送进劳教所。

批评这种事每个人都做得太多。每个人都有一大堆批评，不管别人接受不接受，他们都会免费送上。最亲近的人通常最爱批评人。批评应该被视为一种犯罪（实际上，它是性质最恶劣的一种犯罪），因为每个父母都通过毫无必要的批评，在孩子的头脑中树立了自卑情结。善于个

性化管理的老板最大限度地挖掘员工的潜力，靠的不是批评，而是提出富有见地的建议。父母对孩子若采用这种方法，也能得到同样的结果。批评会在人的心灵注入恐惧或怨恨，但却不能建立爱或关怀。

对病痛的恐惧

这种恐惧也许该追溯到身体和社会遗传领域。从根源上看，它与恐惧衰老、恐惧死亡的理由密切相关，因为这种恐惧会将人带到一个万事皆未可知的“恐怖世界”的边缘。人们只能通过听到的一些让人不安的故事，来了解这个未知世界。有些以“卖健康”为生的不法分子为获取不义之财，经常让人记起对病痛的恐惧。

总体上讲，人之所以害怕病痛，是因为病痛会带来痛苦，而且当死神降临时，人对于可能发生的事含有的不确定性怀有恐惧感。此外，人们也害怕病痛让人付出的经济代价。

有位著名的医生估计，所有看医生并请求专业服务的人当中，７５％的人患有忧郁症（即想出来的病）。据可信资料显示，对疾病的恐惧（哪怕丝毫没有恐惧的理由），往往会造成害怕患病的人出现生理症状。真正强大而有力的是人的头脑！这真可谓“成也萧何，败也萧何”。

若干年前进行的一系列实验证明，通过暗示可使人得病。我们就进行过这种实验：请三个熟人去拜访“受害者”，而且每个人都问同样的问题即“你怎么了。从脸色看，你病得很重。”“受害者”对第一个提问者通常是咧嘴一笑，若无其事地说，“哦，没什么，我很好”。第二个提问者从对方身上得到的回答往往是“我不知道到底是怎么了，但是感觉非常糟。”“受害者”对第三个提问者通常坦率地承认，说他觉得自己真的病了。

如果你怀疑这种实验是否真会让受访者不舒服，可以在某个熟人身

上试一试，但是做实验时不要太过火。在原始文明背景中，人们报复敌人的方法就是对“受害者”念一段“符咒”。因为他们相信，咒语会变成现实，在咒语的作用下，受害者真会生病，有时甚至因此丧命。

大量证据表明，疾病的最初表现形式通常是一个消极的思想冲动。通过暗示，这个冲动能够从一个人的大脑传给另一个人的大脑。当然，你也可以在自己的头脑中创造它。

医生有时候为了改善病人的健康状况，会将病人送到某个新环境中，因为“心态”的改变对于健康必不可少。恐惧病痛的种子在每个人的头脑中蕴藏。对爱情和事业的担忧、恐惧、沮丧以及失望，都能促使这粒种子生根发芽、茁壮成长。

对失恋的恐惧

这种与生俱来的恐惧根源何在，我想不需要赘述。它显然源于古人习惯于一夫多妻，经常窃取同伴的妻子，而且一有机会就为所欲为。

对失恋的恐惧是所有 6 种基本恐惧中最令人痛苦的一种。它对人身心的伤害，可能比其他任何一种恐惧造成的伤害都要大。

这种恐惧的显著症状之一是嫉妒，即在没有可靠证据的前提下，对朋友和爱人无端猜疑。另一个症状就是习惯于谴责配偶不贞而又毫无理由。其症状若进一步发展，则表现为怀疑所有人、不绝对相信任何人，以及朋友、亲戚、商业伙伴和爱人稍有不敬便借题发挥、吹毛求疵，却没有任何站得住脚的理由。

对衰老的恐惧

造成这种常见恐惧的一个主要原因，就是人有可能生病。这一点随

着人年龄的增长，显得越来越普遍。情欲也是恐惧衰老的原因之一，因为没有人希望自己的性吸引力减退。

对衰老的恐惧还有另一个原因在起作用，那就是衰老有可能导致人失去自由和独立性，因为年迈可能给人带来肉体自由和经济自由的双重丧失。

有的人在变老时会表现出行动迟缓、产生自卑情结的倾向，错误地认为自己会由于年老“慢慢不行了”（事实上，从心理和精神方面看，人最有用处的岁月有一部分存在于晚年）。遗憾的是，有些年长者由于误以为自己由于太老而不再具有主动性、想象力和自立能力，从而真的失去了这些能力。

对死亡的恐惧

对某些人来说，对死亡的恐惧是所有基本恐惧中最残酷的一种。其原因不言自明：我们不知道人死之后还有什么指望。正如莎士比亚在《哈姆雷特》中精彩阐述的那样，死后的世界是“隐秘的国土，任何行者到了这个目的地，都无法再回头”。

与没有伟大高校的年代相比，如今人们对死亡的恐惧不再常见。科学家为这个世界带来了真理的曙光，真理的光芒又使人们迅速摆脱了对死亡的极端恐惧。在生物学、天文学、地质学以及其他相关科学的帮助下，我们驱散了对黑暗时代的恐惧，而那个时代曾经支配着人们的思维，摧毁着人们的理智。

这种恐惧无济于事。无论你对死亡怎么想，死神都迟早会降临。既然如此，就将死亡当成一种必然出现的事物加以接受并忘掉死亡吧。人终有一死，否则世界就不会发展，社会就不会进步。

组成整个世界的东西只有两样，即能量和物质。我们从基础物理中

学到，物质和能量（我们唯一知道的两个事实）都不能被制造或消灭，但是物质和能量都可以转换。

如果说生命是一种东西，那么它就是能量。如果能量和物质都不能被消灭，那么生命当然也就无法消灭。像其他形式的能量一样，生命可以通过各种转化或变化过程传递下去，但是你不能消灭它。死亡不过是转化而已。

如果死亡不只是变化或转化，那么人死之后，除了漫长而永恒的安睡，什么也不会发生。而安睡没什么好怕。所以，你应该永远消除对死亡的恐惧。

担 忧

担忧是建立在恐惧基础上的精神状态。它发挥作用的过程很慢，却持续不断。担忧是个阴险而狡猾的家伙，它会“步步为营”地巩固自身地位，直到瓦解人的推理能力、破坏自信心和主动性。担忧是由于犹豫而引起的一种持续性恐惧，因此是一种可以掌控的精神状态。

动荡不安的心是无助的，而犹豫正是引起内心不安的元凶。多数人都缺少果断决策的意志力，就算决策作出也难以一以贯之，哪怕在寻常的商业环境中也是如此。在经济动荡的年代，阻碍人发展的不仅包括天生喜欢缓慢决策的倾向，而且还要受到周围的人犹豫心态的影响，而这些人的心态合在一起，就形成了一种“大面积犹豫”的普遍心态。

犹豫可以将 6 种基本恐惧转化为担忧。如果将死亡当成不可避免的事加以接受，你就能使自己永远不再恐惧死亡；如果你不论积累了何种财富都能下定心安理得、不再担忧的决心，就能消除对贫穷的恐惧；如果决心不再担心别人所想、所行或所言，你就能制服对批评的恐惧；如果你在接受衰老时，不将其当成一种负担，而是看成满载着年轻人并不

具备的智慧、自控力和领悟力的幸运之事，就能消除对衰老的恐惧；如果你决心忘掉疾病的症状，就能使自己摆脱对病痛的恐惧；如果你决心在必要时没有爱也能好好过，就能支配对失恋的恐惧。

生活赐予你的任何东西，都不值得你付出担忧的代价。只要作出这样一个总体上的决定，你就能消除五花八门的担忧习惯。伴随这个决定随之而来的，将是镇定、安宁和头脑平静，而这些都能为你带来幸福。

头脑中充满恐惧感的人不仅会丧失自身采取理智行动的机会，而且会将这些具有破坏性的震波传递到其他人的大脑中，并使他们也丧失理智行动的机会。

连一只狗或一匹马都知道主人什么时候不勇敢，而且它们还能辨别出主人传递给它们的震波，并采取相应行动。有人发现，在动物王国智力更低的物种中，也能找到这种辨别恐惧震波的能力。蜜蜂能迅速感知某个人的大脑里有没有恐惧。出现某些未可知的原因，蜜蜂更喜欢蛰那些头脑中释放出恐惧震波的人，而不是骚扰那些头脑中毫无畏惧成分的人。

恐惧震波能迅速果断地从一个人的头脑传递至另一个人的头脑，就像人声从广播站传递到接收站那样。重要的是，二者借助的媒介也一模一样。

通灵是真事。人的想法可以自动从一个人的大脑传递到另一个人的大脑，而无论释放或接收这些想法的人能否发现这一事实。

实际上，通过口头表达消极或破坏性想法的人，必然会遇到与这些口语内容相应的后果，其形式是某种破坏性的“回击效应”，在没有口头表达的帮助下，仅释放出具有破坏性的思想冲动，就能以一种以上的方式产生“回击效应”。第一，也可能是需要记住的最重要一点，就是释放出破坏性想法的人必定会由于自身创造性想象能力的丧失而受到伤害。第二，头脑中出现的任何破坏性情感，都能形成一种消极的个性，这种个性会让别人退避三舍，往往还能化友为敌。伤害那些怀有或释放出消

极想法的人的第三条渠道，在于另一个重要事实：这些思想冲动不仅会伤害别人，而且会深埋于释放者的潜意识思维里，并在那里成为此人性格的一部分。

人永远也不会仅仅释放出某个想法，便不再受到这种想法的伤害。当人释放某个想法时，想法不仅会以大气为介质而四散蔓延，而且还会永久地植根于释放者的潜意识思维之中。

人活世间的大事多半是获得成功。要想成功，你必须寻找安宁、获取生活的物质必需品，最重要的是，获取幸福。而所有这些能显示成功的东西，最初的表现形式都是思想冲动。

你也许能控制自己的大脑，有力量将选定的各种思想冲动流入其中。在享有这一权利的同时，你也有建设性运用大脑的责任。你是自身尘世宿命的主宰，这一点就像你有能力控制自身想法一样必定无疑。你能影响、引导并最终控制所处的环境，将人生打造成理想中的模样。但从另一方面讲，你可能不注重使用属于你的特权——即将人生打理得有条不紊。从此，你将投身于“环境”的广阔海洋，在那里，你像海面上的一片木屑，任由海浪上下颠簸。

第十六章 魔鬼工厂

（第七种基本“恶势力”）

除了 6 种基本恐惧之外，人们还要忍受另外一种邪恶力量的影响。这种邪恶力量为失败的种子茂盛成长提供了肥沃的土壤。由于它非常狡猾，人们通常难以发现它的存在。严格地说，这种痛苦不能界定为一种恐惧。它要比所有 6 种基本恐惧更深植于心，往往也更加致命。由于没有一个合适的名字，我们不妨姑且称这种邪恶力量为“对消极影响的易受性”。

积累巨额资财的人总在保护自己免受这种邪恶力量的侵害，而贫穷不堪的人则从来不怕它。在各个方面都左右逢源的人必须做好抵制这种邪恶力量的思想准备。如果你阅读这一成功哲学的目的在于致富，就应当认真剖析自己，看看你是否易受消极影响的作用。如果你对这种自我剖析不在乎，就会丧失实现所渴望目标的权利。

要将剖析进行得彻底些。在读完为这些自我剖析准备的问题之后，你要在回答时做到措辞准确并严格。做这件事的时候，你要像搜寻某个正等着伏击你的敌人那样认真和谨慎，要像面对一个真切的敌人那样去对待自身的缺点。

你不难使自己免受车匪路霸的抢劫，因为法律为你提供了有利于你方的协作保护，但是，“第七种基本‘恶势力’”却要难对付得多。它会在你全然没有觉察它的存在时，在你睡觉或清醒时突袭你。此外，它使用的武器你也看不见，因为其武器不过是一种精神状态。这种邪恶力量之所以危险还有一个原因：它像人的阅历那样千变万化。有时候，它会通过亲朋好友善意的话语进入你的头脑，另一些时候，它会通过你自己的心态，自内向外地给你造成伤害。虽然它可能没有毒药那样令人迅速毙命，但同样能置人于死地。

怎样保护自己免受消极影响的伤害

要想保护自己免受消极影响（无论这种影响是你自己造成的，还是周围怀有消极想法的人作用的结果）的伤害，就要懂得你有一种意志力。你要立即运用意志力，直到它在你的思维中建起一道能阻挡消极影响的免疫之墙。要知道，你和所有其他人一样，天生就懒散、冷漠，喜欢接受所有与你自身弱点相一致的暗示。

要知道，你天生就容易遭受所有 6 种基本恐惧。你要养成能抵消所有这些恐惧的好习惯。

要知道，消极影响通常会通过潜意识思维来影响你，因此难以觉察和辨别。有许多人以这样那样的方式使你消沉、使你沮丧，你要对所有这样的人紧闭心门，而是想办法与那些影响你去独立思考、独立行动的人为伍。

无疑，所有人最常见的缺点，就是习惯于让自己的头脑向别人的消极影响敞开大门。这个缺点在一切缺点中最为危险，因为多数人都不承认自己存在这样的缺点，而且许多承认有些缺点的人，也不注意或者拒绝纠正它，直到它最终成为他们日常行为习惯中一个无法控制的组成部分。

为帮助那些希望了解“真我”的人，我们准备并列出了以下问题。读读这些问题，并大声说出答案，使你能听到自己的声音。这样做将使你能真诚地对待自己。

自我分析测试题

1.你是否经常抱怨自己老是“感觉糟糕”？如果是，原因何在？

2.是否别人对你稍有冒犯你便对他们吹毛求疵？

3.你在工作中是否经常犯错误？如果是，为什么？

4.你在与人谈话时是否刻薄而无礼？

5.你是否有意避免与某人打交道？如果是，为什么？

6.你是否经常不理解别人的意思？如果是，原因何在？

7.你是否觉得人活着没有意义、未来毫无希望？如果是，为什么？

8.你喜欢所从事的职业吗？如果不喜欢，为什么？

9.你是否往往觉得顾影自怜？如果是，为什么？

10.你嫉妒那些比你更强的人吗？

11.思考成功或思考失败，你在这两件事中的哪一件上花时间最多？

12.随着年龄的增长，你的自信心越来越强还是越来越弱？

13.你能从所有错误中都吸取有价值的教训吗？

14.你允许某个亲戚或熟人烦扰你吗？如果是，为什么？

15.你是否有时候“心比天高”，另一些时候则极度沮丧？

16.谁的鼓励对你最有影响？原因何在？

17.你容忍自己能够避免的消极影响或让人灰心的影响吗？

18.你对自己的外表是否满不在乎？如果是，什么时候是，为什么？

19.你是否学会了让自己忙得没有功夫想烦心事，以此来“消愁”？

20.如果你任由别人来替你思考，是否肯将自己称作“没有骨气的懦夫”？

21.你是否不注意心灵的净化，直到自我中毒使你脾气火暴、性格易怒？

22.有多少可以防止的干扰让你烦恼，为什么你要容忍它们？

23.你是否借助于酒精、毒品或香烟来“安定情绪”？如果你不试着运用意志力来达到同一个目的呢？

24.是否有人在你耳朵旁边“唠唠叨叨”，如果有，是什么原因？

25.你是否有个明确的主目标，如果有，是什么？你为实现这一目标制定了什么计划？

26.你受到 6 种基本恐惧中的某种之苦吗？如果有，是哪一种或几

种？

27.你是否有办法保护自己免受别人的消极影响？

28.你是否有意采用自我暗示法，来使自己的心态积极向上？

29.占有物质财富或者有能力控制自身想法，这两件事中哪一件你最看重？

30.别人很容易影响你、很容易推翻你自己的判断吗？

31.你的知识宝库或精神状态今天有没有收获有价值的东西？

32.如果某些环境让你不幸，那么你是勇敢地直接面对呢，还是逃避责任？

33.你是认真分析一切错误和失败并设法从中受益，还是采取一幅“责任并不在我”的态度？

34.你能说出对自己最有害的 3 个缺点吗？你在采取哪些补救措施？

35.你鼓励别人向你倾诉苦水以博得你的同情吗？

36.你是否从日常经历中挑选出那些有助于你个人进步的教训或影响？

37.总体上看，你的在场是否会给别人带去消极影响？

38.别人的哪些习惯最让你看不惯？

39.在受到别人影响时，你是形成自己的意见，还是听之任之？

40.你是否学会了形成一种积极的心态，能用它来使自己免受一切令人沮丧的影响？

41.你的职业能激励你坚定信念、满怀希望吗？

42.你是否意识到自己拥有强大的精神力量，这种力量强大到能使你的大脑将各种形式的恐惧拒之门外的程度？

43.你信奉的宗教能否帮助你保持积极的心态？

44.你是否觉得向别人诉苦是你的责任？如果是，为什么？

45.你是否相信“物以类聚？通过分析与你交好的朋友，你对自己又有了哪些了解？

46.与你交往最密切的人与你体验到的幸福之间有无联系？如果有，有什么联系？

47.有些人你以为是个朋友，但实际上却是你最大的敌人，因为他们对你的头脑产生了消极影响。这种事可能发生吗？

48.你通过什么标准来判断谁对你有帮助、谁对你造成伤害？

49.从心理上讲，你最亲密的同事与你孰优孰劣？

50.每天２４个小时中，你花多少时间做以下事情：
a.干工作
b.睡觉
c.玩耍和放松
d.获取有用的知识
e.完全在混日子？

51.你的熟人当中，哪些人
a.对你的鼓励最多
b.对你的告诫最多
c.对你的阻挠最多
d.以其他方式帮助你最多？

52.你最担忧的事是什么？为什么你在容忍它？

53.当别人大方地、主动地向你提建议时，你是毫不质疑地接受呢，还是先分析他们的动机？

54.在多种欲望当中，你最大的欲望是什么？你打算获得它吗？你愿意让所有其他欲望都服从这一欲望吗？你每天花多长时间用来获得它？

55.你经常改变自己的想法吗？如果是，为什么？

56.你是否经常是做任何事都浅尝辄止？

57.别人在商界或职业领域的头衔、大学学位或财富是否很容易让你动心？

58.别人关于你的所想或所言是否会轻易影响你？

59.你是否因为某些人位高权重或有钱有势便对他们阿谀奉承？

60.你认为当今最伟大的人是谁？此人在哪些方面你比更强？

61.你分析并回答这些问题用了多长时间？（将所有列出的问题完整地分析并回答一遍，至少需要一天时间。）

如果你诚恳地回答了所有这些问题，那么你就比大多数人都更加了解你自己。要认真分析以上问题。每个星期回头温习一遍，连续坚持几个月。只需通过诚恳回答问题这一简单的方法，你就会为自己获得了那么多宝贵的知识而吃惊。如果某些问题的答案你拿不准，就向那些非常了解你的人咨询（尤其是那些没有讨好你动机的人），通过他们的眼光来认识自己。这种体验会有令人惊奇的效果。

你能够绝对掌控的东西只有一样，那就是你的思想。这是人类已知的一切事实中最重要、最令人鼓舞的一个事实！它反映了我们的神性。这种神赋之权是你主宰自身命运的唯一手段。如果你无法控制自己的头脑，那你肯定无法控制其他任何东西。

如果你必须对自己拥有的东西不在乎，那么就对物质占有不在乎吧！思维是你的精神财富！你要小心地保护它、合理地利用它，这是神灵的旨意。为了实现这一目的，上帝给了你一种意志力。

遗憾的是，有些人通过消极暗示毒害别人的思想（可能是有意而为，也可能是无知所致），但后者却得不到法律保护。这种破坏行为应受到法律的严惩，因为它有可能会毁掉（往往也的确毁掉）一个人获得物质财富的机会，而这种机会是受法律保护的。

想法消极的人企图说服托马斯·A·爱迪生，说他不可能制造出一台能记录并再现人声的机器。他们说："因为以前从来没有人造出过这样的机器。"爱迪生没有相信他们。他知道，头脑能想出什么、相信什么，人就能造出什么；使他超脱于芸芸众生之上的正是知识。

怀有消极想法的人告诉F·W·伍尔沃斯，说他如果想开一个5分和10分钱零售店，就会走向"破产"。他没有相信他们。伍尔沃斯知道，如果用信念支撑计划，他就能在合乎情理的范围内做成任何事情。他始终将别人的消极暗示排除在自己的头脑之外，通过行使这一权利，他积攒了一笔超过1亿美元的财富。

怀有消极想法的人告诉乔治·华盛顿，说他不要指望自己能战胜强大的英国军队，但他行使了自己神圣的权利，相信了自己的想法并取得胜利。

当亨利·福特在底特律大街上试驾他第一辆构架粗糙的汽车时，怀疑爱迪生的同一类人投以嗤之以鼻的嘲笑。有些人说，这种事永远不可能变成现实；另一些人说，没有人会花钱买这种玩意儿。福特说："我要用性能可靠的电动车将地球围上一圈。"他做到了！他决心相信自己的判断力，这一决心为他积攒了一笔他今后5代子孙都远远花不完的巨额财产。人们经常提到亨利·福特，因为他是个神奇的例子，证明一个有自己的主见、有控制思想意愿的人能够干成多大的事业。他的经历颠覆了那句陈腐托词赖以存在的基础，这句托词就是"我总是没有机会"。福特同样从来没有机会，但他创造出一个机会，并用坚忍的毅力提供支持，直到这种毅力使他成为巨富。

思想控制是自律和习惯的产物。如果你不控制自己的大脑，它就会

控制你，这中间没有妥协的余地。控制思想的一切方法中，最实用的方法是你要养成让大脑停不下来的习惯，具体说就是要有明确的目的，并以明确的计划作为支撑，使大脑没有闲暇。如果研究取得瞩目成功的那些人的生平，你就会发现，他们都能管控自己的思想，而且他们能运用这种控制能力，并引导它为实现明确目标服务。缺少这样的控制能力，成功就是空谈。

55个著名的借口

不成功的人都有一个共同的鲜明特点。他们了解失败的所有原因，而且为自己没能取得成功，准备了一大堆他们认为无懈可击的借口。

这些借口中，有些非常巧妙，有少数则得到事实的证明。但是，借口不能用来赚钱。当今世上的人只想知道一件事——你成功了吗？

有位性格分析专家将最常用的借口整理成了一张清单。阅读这张清单时，你要认真分析自己，看看这些借口中有多少（如果有的话）你曾使用。还不要忘记，本书提出的成功哲学将使所有这些借口全都无法应用：

1.要是我没有老婆和家庭就……

2.要是我有很硬的关系就……

3.要是我有钱就……

4.要是我受过良好的教育就……

5.要是我有份工作就……

6.要是我有副好身体就……

7.要是我有时间就……

8.要是我赶上好时代就……

9.要是别人理解了就……
10.要是我所处的环境是另一副样子就……
11.要是我能再活一次就……
12.要是我不怕“他们”说什么就……
13.要是我能有个机会就……
14.要是我现在有个机会就……
15.要是别人不“讨厌我”就……
16.要是没什么东西阻止我就……
17.要是我年轻一点就……
18.要是我能做自己想做的事就……
19.要是我天生就有钱就……
20.要是我能遇到“贵人”就……
21.要是我有某某人那样的天赋就……
22.要是我敢于崭露头角就……
23.要是我抓住过去的机遇就……
24.要是别人不会让我不安就……
25.要是我不必料理家务、照看孩子就……
26.要是我能存些钱就……
27.要是老板欣赏我就……
28.要是有人帮助我就……
29.要是家人能理解我就……
30.要是我住在大城市就……
31.要是我刚刚开始创业就……
32.要是我什么什么能免费就……
33.要是我有某某人那样的个性就……
34.要是我没有现在这么胖就……
35.要是我的才华有人知晓就……

36.要是我能得到一个“良机”就……
37.要是我能还清债务就……
38.要是我没有失败就……
39.要是我知道怎样做就……
40.要是每个人都不反对我就……
41.要是我没有那么多担忧就……
42.要是我嫁（娶）对了人就……
43.要是别人不是那样不愿替我说话就……
44.要是家人没有那么铺张浪费就……
45.要是我满怀信心就……
46.要是运气不和我作对就……
47.要是我没有出生在错误的星球就……
48.要是“想怎样就怎样”这句话不是真的就……
49.要是我不必那么辛苦地工作就……
50.要是我没有损失那么多钱就……
51.要是我住在另一个不同的社区就……
52.要是我没有“过去那段历史”就……
53.要是我有自己的事业就……
54.要是别人会听我的话就……
55.要是……（这是所有借口中最重要的一个）。

制造借口为失败辩解，这是一个与人类同样古老的习惯，对成功却是致命的！为什么人们要死抱着自己宠爱的借口不放呢？其答案显而易见。人们会捍卫自己的借口，因为他们制造了这些借口！

借口是人自身想象的产物。捍卫自己的脑力劳动成果，这是人性所在。

制造借口是一个根深蒂固的习惯。习惯是难以打破的，尤其当习惯

为我们所做的某些事提供了积极证据的时候，就更不好克服。柏拉图将这一道理牢记在心，他说："人第一的、最大的胜利就是战胜自我。而在所有事情当中，被自己战胜是最丢脸、最糟糕的事。"

另一位哲学家头脑中也怀有同一想法，他说："我极其诧异地发现，我在别人身上看到的最丑陋的一面，其实不过是我自身品性的缩影。"

"有个问题对我而言一直悬而未决，"艾尔伯特·哈伯德说，"那就是为什么人们要花那么多时间为掩饰自身缺点制造借口，从而有意地自欺欺人。如果将同样的时间用于做其他事，那么这些时间足以纠正这些缺点，那样就没有制造借口的必要了。"

我在不同地方曾经提醒你：人生就像一块跳棋的棋盘，与你对弈的选手是时间。如果你在走棋之前犹豫不决，或者不注意走棋的速度，那么你的地盘就会被时间这个对手全部占据。因为与你对弈的伙伴从不容忍犹豫！

此前，你也许有个合情合理的托词，来解释自己为什么无法迫使生活为你带来想要的一切。但是这个托词现在已经不再适用，因为你如今握有万能钥匙，为你开启人生富饶的宝库之门。

这把万能钥匙是无形的，却极为有力！它是一种权利，即在你自己的头脑中，为得到某种明确的财富而产生一个炽热欲望。使用这把钥匙不会受到任何处罚，但是你如果不使用它，就必然会付出一定代价。这个代价便是失败。如果你运用这把钥匙，就会得到巨额回报，这种回报便是满足感：所有人只要能征服自我、迫使人生赐予他们所渴望的一切，都能获得满足感和成就感。

这种回报值得你为之而奋斗。你着手了吗，你相信了吗？

永垂不朽的爱迪生说："如果人人相关，那么人人就该相遇"。我想在本书结尾时借用他的思想，并改成："如果人人相关，那么读完这本书之后，人人已经相遇。"